EDIB SMOLO

UVOD U ISLAMSKU EKONOMIJU I FINANSIJE

teorija i praksa



Edib Smolo

UVOD U ISLAMSKU EKONOMIJU I FINANSIJE

Edib Smolo

UVOD U ISLAMSKU EKONOMIJU I FINANSIJE: TEORIJA I PRAKSA

Izdavač:
Dobra knjiga, Sarajevo

Za izdavača:
Izedin Šikalo

Urednik:
Edib Smolo

Lektura:
Edib Smolo

Tehničko uređenje i dizajn naslovne strane:
Edib Smolo

Štampa:
Dobra Knjiga, Sarajevo

Za štampariju:
Izedin Šikalo

Tiraž:
1000

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i univerzitetska biblioteka
Bosne i Hercegovine, Sarajevo

28:336
336:28

SMOLO, Edib
Uvod u islamsku ekonomiju i finansije : teorija i praksa / Edib Smolo. - Sarajevo : Dobra knjiga, 2013. - 514 str. : ilustr. ; 24 cm

O autoru: str. 143-146. - Bibliografija: str. [489]-514 ; bibliografske i druge bilješke uz Tekst.

ISBN 978-9958-27-128-1

COBISS.BH-ID 20422918

Uvod u Islamsku ekonomiju i finansije
teorija i praksa

Edib Smolo

SARAJEVO, 2013. GODINA



اَلْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَلَاةُ وَالسَلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ, نَبِيِّنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ، أَعُوذُ بِكَلِمَاتِ اللهِ التَّامَّاتِ مِنْ شَرِّ مَا خَلَقَ، بِسْمِ اللهِ الَّذِي لَا يَضُرُّ مَعَ اسْمِهِ شَيْءٌ فِي الْأَرْضِ وَلَا فِي السَّمَاءِ، وَهُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ، رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِّن لِّسَانِي يَفْقَهُوا قَوْلِي، رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِن نَّسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إِصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِن قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ وَاعْفُ عَنَّا وَاغْفِرْ لَنَا وَارْحَمْنَا أَنتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ، رَبَّنَا اغْفِرْ لَنَا وَلِإِخْوَانِنَا الَّذِينَ سَبَقُونَا بِالْإِيمَانِ وَلَا تَجْعَلْ فِي قُلُوبِنَا غِلًّا لِّلَّذِينَ آمَنُوا رَبَّنَا إِنَّكَ رَءُوفٌ رَّحِيمٌ، رَبَّنَا اغْفِرْ لِي وَلِوَالِدَيَّ وَلِلْمُؤْمِنِينَ يَوْمَ يَقُومُ الْحِسَابُ، اللَّهُمَّ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ، اللَّهُمَّ عَلِّمْنَا مَا يَنْفَعُنَا، وَانْفَعْنَا بِمَا عَلَّمْتَنَا، وَزِدْنَا علماً، اللَّهُمَّ اَرِنَا الْحَقَّ حَقًّا وَارْزُقْنَا اتِّبَاعَهُ وَاَرِنَا الْبَاطِلَ بَاطِلاً وَارْزُقْنَا اجْتِنَابَهُ ، وَأَدْخِلْنَا بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ، آمين!

Hvala Allahu, Gospodaru svih svjetova. Neka je salavat i selam na Allahovog Poslanika, Muhammeda, sallallahu alejhi ve sellem, njegovu časnu porodicu i sve njegove ashabe. Utječem se savršenim Allahovim riječima od svakog zla koje postoji. Počinjem s imenom Allaha uz čije ime ne može nauditi ništa na Zemlji ni na Nebu, a On sve čuje i sve zna. Gospodaru moj, učini prostranim prsa moja i olakšaj zadatak moj; odriješi uzao sa jezika (kalema) moga da bi razumjeli govor moj! Gospodaru naš, ne kazni nas ako zaboravimo ili što nehotice učinimo! Gospodaru naš, ne tovari na nas breme kao što si ga tovario na one prije nas! Gospodaru naš, ne stavljaj nam u dužnost ono što ne možemo podnijeti, pobriši grijehe naše i oprosti nam, i smiluj se na nas. Ti si Gospodar naš pa nam pomozi protiv naroda koji ne vjeruje! Gospodaru naš, oprosti nama i braći našoj koja su nas u vjeri pretekla i ne dopusti da u srcima našim bude imalo zlobe prema vjernicima; Gospodaru naš, ti si, zaista, dobar i milostiv! Gospodaru naš, oprosti meni, i roditeljima mojim, i svim vjernicima – na Dan kad se bude polagao račun! Gospodaru naš, mi znamo samo ono čemu si nas Ti poučio, Ti si Sveznajući i Mudri. Gospodaru naš, poduči nas onim što će nam koristiti i okoristi nas od onoga čime si nas naučio i povećaj nam znanje. Gospodaru naš, pokaži nam istinu istinom i učini nas njenim sljedbenicima i pokaži nam zabludu zabludom i udalji nas od nje. I uvedi nas Svojom milošću među Svoje dobre robove! AMIN!!!

Svim roditeljima, a posebno mome ocu Esadu i majci Nađiji na njihovoj besprijekornoj podršci sve ove godine.

رَّبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا

Gospodaru moj, Ti im se smilujbaš kao što su i oni mene njegovalikad sam bio mali.

(Noćno putovanje, 24)

Predgovor

Hvala pripada Uzvišenom Allahu dž.š.,[1] Gospodaru svih svjetova. Neka je salavat i selam na Njegovog Poslanika i Miljenika, Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*,[2] negovu časnu porodicu i plemenite drugove, naše uzorite bosanske šehide, kao i na sve one koji nose iman u svome srcu i sa njim umiru. AMIN!

Islamska finansijska industrija je, iako relativno mlada, doživjela i još uvjek doživljava zavidan usjeh i razvoj kako u muslimanskim zemljama tako i na zapadu. Potražnja i interes za ovom industrijom i ponudom koju ona nosi sa sobom je sve veća iz godine u godinu. Iako se o ovoj industriji uveliko raspravlja u naučnim i industrijskim krugovima širom svijeta, na našim prostorima i na našim jezicima o ovoj temi se vrlo malo govori, a još manje radi. Literatura na bosanskom jeziku skoro pa da ne postoji, ako izuzmemo par knjiga od domaćih autora i nekoliko prevoda. Pored toga, jedina banka na prostorima Bosne i Hercegovine koja posluje na principima islamskih finansija jeste Bosna Bank International (BBI). I pored nepostojanja pravne infrastrukture

1 Kratica dž.š. se koristi uz ime Uzvišenog Allaha i u cijelosti glasi *dželle šānuhu* ili *dželle še'nuhu* što bi u prevodu značilo "Uzvišen neka je On" ili "Slavljen neka je On."

2 *Sallallahu alejhi ve sellem* se koristi uz ime Allahovog Poslanika u značenju "neka je mir i spas na njega." Uz imena Poslanikovih drugova ćemo koristiti rječicu "*radijallahu anhu*" (*anhuma* za dvojinu, *anha* za žensko i *anhum* za množinu) što u prevodu znači "neka je Allah zadovoljan njime."

neophodne za uspješno poslovanje BBI banke i nezainteresiranosti struktura vlasti za promovisanje ovog finansijskog sektora, BBI banka je ostvarila zavidan uspjeh u dosadašnjem radu.

Ipak, da bi ova industrija još više zaživila na našim prostorima neophodne su dvije ključne stvari. Prvo, neophodna je bolja i jasnija uloga izvršne vlasti na promovisanju ove industrije i kreiranju adekvatnih zakonskih i drugih regulativa koje će olakšati razvoj ne samo BBI banke već i drugih islamskih banaka i finansijskih institucija koje bi željele da uđu na ovo tržište. Drugo, neophodno je strateški pristupiti marketingu i edukaciji javnosti vizavi ove industrije i njenih načela. Ovo je vjerovatno i najveća prepreka na daljnjem razvoju i uspjehu islamskih finansija na prostoru BiH, pa i šire. Neznanje je najveći neprijatelj svakom razvoju, a upravo su neznanje i neupućenost glavni razlozi sporog razvoja islamskih finansija u BiH za razliku od drugih zemalja, pa čak i nekih zapadnih, nemuslimanskih zemalja. Mišljenja sam da javnost u BiH, uključujući i predstavnike vlasti, nedovoljno poznaje osnove i djelatnosti ove industrije pa tako donosi preuranjen zaključak o njenoj (ne)validnosti i (ne)efikasnosti. Upravo ova knjiga ima za cilj da djelomično adresira ovaj problem i ponudi djelić svjetla u ovom mraku neznanja i neupućenosti. Knjiga pruža osnovno znanje o načelima, osnovama i praktičnim primjenama islamske ekonomije i finansija i, s Allahvom voljom, pomoći će izgradnji i širenju svijesti o ovoj industriji.

Ova knjiga je rezultat moga dugogodišnjeg studiranja i rada koji se usko vežu za islamsku ekonomiju, finansije i bankarstvo. Prije mnogo godina sam počeo razmišljati o pisanju jedne ovakve knjige koja će na jednostavan način približiti ovu tematiku našim prostorima pa i šire, ali su me obaveze i bojaz od ovog ogromnog izazova – koji mi se činio nepremostivim – stalno odvračali od toga. Nemajući snage da se prihvatim ovog velikog izazova, odlučio sam da počnem sa malim koracima pisajući kraće članke koji će tematski obrađivati teme vezane za islamsku ekonomiju i finansije. Nadao sam se da ću na taj način vremenom steći iskustvo i napisati dovoljno članaka koji bi mogli da posluže kao dobra osnova za knjigu.

Tražio sam način da se obavežem na ovo pisanje jer se sâm nikako nisam mogao natjerat. Prvo sam se davne 2005. godine, kao postdiplomac na Međunarodnom islamskom univerzitetu Malezija, obratio jednom uredniku

islamskog magazina i ponudio mu da otvorimo kolumnu na ovu temu gdje bih sistemski, postepeno i detaljno opisao ovu disciplinu. Međutim, i pored moje velike zainteresiranosti, ova saradnja se nije ostvarila. Ponovo sam se, 2006. godine dok sam radio na svome magisteriju iz polja islamskih finansija, obratio redakciji jednog islamskog periodičnjaka koji je već tada objavljivao članke na ovu temu sa istom molbom. Nažalost, iz redakcije se nikada nisu usudili ni da odgovore na moj email. Tada sam se, na neki način, predao i nisam više želio nikoga da gnjavim po tom pitanju.

Onda, sasvim slučajno (mada ništa nije slučajno), čitajući neke članke o islamu općenito na određenim portalima, došao sam na ideju da ove članke počnem objavljivati online. Sa istim prijedlogom obratio sam se Senadu Biberu ispred portala Asocijacije za kulturu, obrazovanje i sport i on je, hvala Uzvišenom Allahu dž.š., imao sluha za ovaj prijedlog i pristao da krenemo s tim projektom. Bilo je to u maju prošle godine. Meni je ovo bilo dovoljno da se angažujem i počnem sa pisanjem. Želja mi je bila da krenem sa par članaka o osnovama islamskih finansija, ali se onda javila neka želja da ovo preraste u nešto veće. Razradio sam okvirno teme koje sam želio pokriti u ovom, već sada, projektu pisanja knjige.

Od tada pa sve do marta 2013. godine, predano sam radio na privođenju kraju ove knjige. U isto vrijeme sam učio i druge sofisticiranje softvere potrebne za adekvatno uređenje ove knjige jer sam želio sve da uradim sam i da se upoznam sa cijelim procesom. Kako je vrijeme prolazilo, sve više sam imao materijala pa je knjiga prelazila moja predviđanja. Zbog toga sam bio primoran da ograničim svoj prvobitni plan knjige i da određeni broj poglavlja izostavim. Ipak, i pored toga u knjizi sam, nadam se uz Allahovu pomoć, uspio pokriti glavne i najvažnije teme kojima se ova knjiga bavi.

Ukratko, u ovoj knjizi sam pokušao što preciznije opisati i pojasniti principe islamske ekonomije, finansija i bankarstva. Prvi dio je posvećen osnovama, odnosno filozofiji islamske ekonomije i rađanju ove discipline u moderno doba. S obzirom da se islamska ekonomija i finansije usko vežu za islam i islamska učenja (šerijat), od krucijalne je važnosti razumjeti glavna šerijatska učenja vezana za ovu disciplinu. Prema tome, drugi dio knjige se upravo bavi ovom tematikom i bazira se uglavnom na šerijatskih izvorima. Treći dio je vjerovatno i najinteresantiji za čitaoce jer on opisuje islamske

finansijske instrumente, njihovu teoretsku osnovu kao i praktičnu primjenu. Ipak, i ovaj dio je usko vezan za tematiku prvog i drugog dijela knjige. Na kraju, četvrti dio ukratko adresira neke od problema sa kojima se suočava islamska finansijska industrija i ukazuje na neke smjernice kako ih prevazići.

U želji da što adekvatnije predstavim sva načela na kojima se baziraju islamske finansije, koristio sam se originalnom literaturom nudeći tako detaljnju listu materijala koja mogu poslužiti čitaocima za daljnje istraživanje o ovoj temi. Kada je riječ o kur'anskim ajetima i hadisima, onda sam ih navodio u originalnom tekstu, pa tek onda prevode. Kod prevoda kur'anskih ajeta koristio sam se prvenstveno prevodom od Korkuta, ali sam zbog adekvatnijeg prevoda značenja u nekoliko slučajeva odstupio od ovog prevoda i preveo služeći se sa nekoliko prevoda da bih dobio najadekvatniji prevod. Kod hadisa sam se koristio već postojećim prevodima ovih hadisa, ukoliko je to bilo moguće, u protivnom sam hadise prevodio lično.

Ono čime ova knjiga obiluje jesu stručni nazivi ugovora i finansijskih instrumenata koja se izvode iz arapskog jezika. Prvobitno sam želio da transkripciju ovih naziva ostavim u njihovom originalu prema međunarodno-priznatoj transliteraciji. Ipak, na kraju sam se opredijelio da uradim transliteraciju ovih naziva na bosanski jezik i prilagodim ga što je jednostavnije moguće našem jeziku. Nisam želio da naglašavam krupne i specifične harfove (slova) koji su karakteristični za arapski jezik, već sam samo naglašavao duge samoglasnike. Ipak, za ovu svrhu spremio sam jednu kraću tabelu koja navodi većinu stručnih riječi koje se navode u ovoj knjizi. U ovoj tabeli je navedena svaka riječ u originalu te njena transkripcija po međunarodnoj engleskoj transliteraciji, te transliteraciji koju sam koristio u ovoj knjizi (vidi Tabelu ispod).

Ovom prilikom bih se želio zahvaliti svima onima koji su, na ovaj ili onaj način, učestvovali u realizaciji ovog projekta. Na prvom mjestu bih se zahvalio svojim roditeljima, ocu Esadu i majci Nađiji, kojima sam ovu knjigu posvetio, kao i svim roditeljima općenito. Njihova bezuvjetna podrška, ljubav i požrtvovanje svih ovih godina su ponajviše odgovorni za ovu moju knjigu i inače moj uspjeh do sada. Ne postoje riječi kojima bi im se mogao zahvaliti. Molim Allaha dž.š. da im podari iman, zdravlje i sreću na ovom svijetu, te *Džennet-i-Firdevs* na Ahiretu.

Ovom prilikom bih se želio zahvaliti i Senadu Biberu koji me je svojim prostim gestom naveo da se napokon natjeram da se posvetim ovoj ideji koja se u meni rađala dugi niz godina. Tu su naravno i Izedin Šikalo i njegova Dobra Knjiga koji su se nemilosrdno bacili na posao pripreme ove knige za štampu kako bi što prije bila dostupna javnosti. Zahvaljujem se i svome puncu koji mi je pomogao da malo bolje razumijem sav proces oko izdavaštva i skrenuo pažnju na neke tipfelere koje sam imao u prvobitnoj verziji ove knjige. Zahvaljujem se i dr. Šukriji Ramiću koji je odvojio svoje vrijeme za pisanje rezenzije te lektoru koji je pomogao u dorađivanju samog teksta. Koristim ovu priliku i da se iskreno zahvalim svojoj supruzi Anidi i kčerki Merjem koje su ponajviše bile zapostavljene ovih 9-10 mjeseci dok sam aktivno radio na ovoj knjizi.

Na kraju, iako ova knjiga pruža dosta detaljan opis islamske finansijske industrije, nudeći teoretko ali i praktično objašnjenje, postoji još mnogo toga što bi se moglo napisati i o čemu bi se moglo govoriti. Ipak, prostor mi nije dozvolio da pokrijem svu tematiku koju sam prvobitno želio pokriti. Nastojao sam da što detaljnije predstavim ovu industriju i njene osnove, ali i pored toga moguće je da se neka greška omakne ili da eventualno pogriješim u svome opisu. Ipak, kao što to neko veoma lijepo reče: "Nisam više tako mlad da bih sve znao!" – tako sam i ja, radeći na ovoj knjizi spoznao koliko malo znam. Međutim, nadam se da će ovo moje skromno znanje biti od koristi onima koji budu čitali ovu knjigu da bolje razumiju ovu industriju i njene principe djelovanja.

Edib Smolo
08. april 2013. godine
Kuala Lumpur

Tabela: *Spisak stručnih izraza*

Arapski naziv	Transliteracija knjige	Međunarodna transliteracija
أمانة	emanet	amānah
إيجاب	īdžāb	ījāb
إجارة	idžāra	ijārah
إجارة واقتناء	idžāra ve iktina’	ijārah wa iqtināᶜ
اجتهاد	idžtihād	ijtihād
إجماع	idžmā’	ijmāᶜ
اخلاص	ihlās	ikhlāṣ
استصناع	istisnā’	iṣtisnāᶜ
الدين	din ili dīn	al-dīn ili dīn
الآخرة	ahiret	ākhirah
أهلية الأداء	ehlijje el-edā’	ahliyyah al-adā’
أهلية الوجوب	ehlijje el-vudžūb	ahliyyah al-wujūb
بيع الدين	bej’ el-dejn	bayᶜ al-dayn
بيع العينة	bej’ el-'īna	bayᶜ al-ᶜīnah
بيع بثمن آجل	bej’ bisemen ādžil	bayᶜ bithaman ājil
تحسينيات	tahsīnijjāt	taḥsīniyyāt
تعويض	te’vīd	taᶜwīḍ
تورق	teverruk	tawarruq
توحيد	tevhid	tawḥīd
حاجيات	hādžijjāt	ḥājiyyāt
حديث	hadis	ḥadīth
خليفة	halifa	khalīfah
خيارالرؤية	hijār el-ru’je	khiyār al-ru’yah
خيارالشرط	hijār el-šert	khiyār al-shart
رب المال	rabb el-māl	rabb al-māl
ربا	ribā	ribā
ربا الفضل	ribā el-fadl	ribā al-faḍl
ربا النسيئة	ribā el-nesī’a	ribā al-nasī’ah
ربا الجاهلية	ribā el-džāhilijje	ribā al-jāhiliyyah
رسالة	risāla	risālah
رهن	rehn	rahn
زكاة	zekat	zakāh
سلف	selef	salaf
سلم	selem	salam
سنة	sunnet	sunnah
سوق ج أسواق	sūk mn. esvāk	sūq pl. aswāq
سيغة	sīga	sīghah
شركة	širketun ili šeriketun	shirkah ili sharikah
شركة الاموال	širket el-emvāl	shirkah al-amwāl
شركة الملك	širket el-milk	shirkah al-milk
شركة العقد	širket el-’akd	shirkah al-ᶜaqd
شركة العنان	širket el-‘inān	shirkah al-ᶜinān

Arapski naziv	Transliteracija knjige	Međunarodna transliteracija
شكر	šukr	shukr
صرف	sarf	sarf
صك ج صكوك	sakk mn. sukūk	ṣakk pl. ṣukūk
ضروريات	darūrijjāt	ḍarūriyyāt
عدالة	‘adālet	ᶜadālah
عرف	‘urf	ᶜurf
عقد	‘akd	ᶜaqd
عقل	‘akl	ᶜaql
عوض	‘ived	ᶜiwaḍ
غرامة	garāma	gharāmah
غرر	garer	gharar
فاقه ج فقهاء	fakih mn. fukahā	fāqih pl. fuqahā'
فقه	fikh	fiqh
فلاح	felāh	falāḥ
قبول	kabūl	qabūl
قرض ج قروض	kard mn. kurūd	qarḍ pl. qurūḍ
قواعد الفقهية	kavāid el-fikhijje	qawāᶜid al-fiqhiyyah
قمار	kimār	qimār
قياس	kijās	qiyās
مال	māl	māl
مجلس العقد	medžlis el-’akd	majlis al-ᶜaqd
محدث	muhaddis	muḥaddis
مذهب	mezheb	madhhab
مرابحة	murābeha	murābaḥah
مشاركة	mušāreka	mushārakah
مشاركة متناقصة	mušāreka mutenākisa	mushārakah mutanāqiṣah
مصلحة ج مصالح	masleha mn. mesālih	maṣlaḥah pl. maṣāliḥ
مضارب	mudārib	muḍārib
مضاربة	mudāreba	muḍārabah
معاملات	mu’āmelat	muᶜāmalāt
معقود عليه	me’kūd ‘alejh	maᶜqūd ᶜalayh
مفسدة ج مفاسد	mefseda mn. mefāsid	mafsadah pl. mafāsid
مقاسد الشريعة	mekāsid eš-šerī’a	maqāsid al-sharīᶜah
موكل	muvekkil	muwakkil
ميسر	mejsir	maysir
وحي	vahj	waḥy
وعد	ve’ad	waᶜd ili waᶜad
وديعة	vedī'a	wadīᶜah
وكالة	vekāla	wakālah
وكالة باستثمار	vekāla bi istismār	wakālah bi istithmār
وكيل	vekīl	wakīl

Sadržaj

2. dio
ŠERIJATSKO-PRAVNI OKVIR ISLAMSKE EKONOMIJE I FINANSIJA: IZVORI I CILJEVI ŠERIJATA, TE GLAVNE ZABRANE

3. dio
ISLAMSKI FINANSIJSKI INSTRUMENTI: TEORIJA I PRAKSA

4. Dio
IZAZOVI ZA RAZVOJ ISLAMSKOG FINANSIJSKOG SISTEMA

1. Dio

Kratak pregled islamske ekonomije i finansija: teorija i filozofija

- Uvod u islamsku ekonomiju, finansije i bankarstvo
- Islamski ekonomski sistem
- Islamski finansijski sistem
- Epistemološka osnova finansija: konvencionalnih i islamskih
- Podjela rizika i islamske finansije
- Historijski pregled razvoja islamskog bankarstva i finansija
- Doprinos islamskih učenjaka ekonomskoj disciplini

Poglavlje I

UVOD U ISLAMSKU EKONOMIJU, FINANSIJE I BANKARSTVO

GLOBALNA FINANSIJSKA KRIZA JE uzdrmala međunarodni finansijski sistem širom svijeta i njene posljedice se još uvijek osjećaju. Zbog svoje težine i razmjera, ova kriza je dobila epitet 'najgore krize' još od Velike Depresije tokom 1930.-tih godina. Sada je, više nego ikada prije, jasno da savremeni konvencionalni, kapitalistički, finansijski sistem nije stabilan i da nevidljiva ruka (*invisible hand*) ne radi ono što njezini zagovornici tvrde da radi. Tvrdnja Minskog da stabilnost konvencionalnog finansijskog sistema pospješuje i promoviše nestabilnost, tačnije njegova hipoteza poznata kao *'hipoteza finansijske nestabilnosti'* (*financial instability hypothesis*) postaje sve popularnija.[1]

1 Hyman P. Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy* (New York: McGraw Hill, 2008).

Dugo razdoblje umjerenosti na finansijskim tržištima, zajedno s nekontrolisanim rastom kredita dovelo je do ove krize. Nekontrolisani rast kredita i duga, slabo regulisanje i supervizija, inovacije složenih finansijskih proizvoda, loše upravljanje i pogrešno ocjenjivanje rizika, nedostatak transparentnosti, grabežljivo i lihvarsko kreditiranje i ogroman leveridž – između ostalih – smatraju se glavnim krivcima za krizu.

Trenutna globalna finansijska kriza dovela je islamski finansijski sistem (IFS) u prvi plan kao moguću alternativu. Međutim, IFS nije potpuno imun na krizu pošto je i sam pogođen krizom, iako mnogo manje nego li konvencionalni sistem. Ovo ujedno ukazuje i na moguću povezanost između islamskog i konvencionalnog finansijskog sistema jer i IFS funkcioniše pod istim krovom i podložan je istim pravilima igre.

Neki kritičari smatraju IFS podsistemom konvencionalnog finansijskog sistema koji je uređen prema pravilima i propisima koji ne moraju uvijek biti u skladu sa šerijatom (islamskim pravom). Ovi kritičari ukazuju na to da kopiranje konvencionalnih mehanizama i primjenjivanje *"šerijatskog šminkanja"* ne prikazuje islamske finansije[2] u pravom svijetlu. Umjesto toga, islamska finansije su podređene konvencionalnom finansijskom sistemu i kao takve nisu u stanju obavljati svoju glavnu funkciju – a to je dijeljenje rizika (*risk sharing*).[3]

Samim tim što su islamske finansije kao disciplina veoma mlade, suočavaju se sa velikim izazovima. Način na koji islamska finansijska industrija (IFI) odreaguje na ove izazove će uveliko uticati na to da li će IFS postati "značajna alternativa konvencionalnom sistemu."[4]

2 *'Islamske finansije'* je opći termin koji se odnosi na islamsku ekonomiju, finansije i bankarstvo. U ovoj knjizi, ovaj termin će se koristiti u tom smislu.

3 Da li i koliko islamske finansije trebaju da budu bazirane na principu raspodjele rizika i da li je to jedini modalitet koji se primjenjuje u islamskom finansijskom sistemu će biti tema posebnog članka.

4 Koshy Zacharia Karuvelil, "Islamic Finance: Sustaining Success," in I*slamic Finance: Local Challenges, Global Opportunities – Proceedings of the Third Harvard University Forum on Islamic Finance* (Cambridge, Massachusetts: Center for Middle Eastern Studies, Harvard University, 2000), 155.

Restrukturiranje globalnog finansijskog sistema i uloga islamske paradigme

Dok globalna kriza i dalje potresa svijet, posebno Evropu, osjeća se potreba za ozbiljnom revizijom trenutačnog finansijskog sistema. Apel za restrukturiranje finansijskog sistema nije nova vijest jer je to već u nekoliko navrata bila glavna tema, ali uglavnom nakon finansijskih kriza koje pogađaju svijet skoro svakih desetak godina. Jedan od zagovornika restrukturiranja finansijskog sistema jeste i bivši premijer Malezije, Tun Dr. Mahathir Mohammad, koji je otvoreno kritikovao arhitekturu međunarodnog finansijskog sistema, posebno nakon azijske krize koja je pogodila azijske zemlje, uključujući i Maleziju.

Ekonomsko-finansijski sistem te njegove paradigme su se razvijale kroz stoljeća od antičkih i srednjovjekovnih muslimanskih učenjaka do merkantilista, klasičnih i neoklasičnih ekonomista, pa sve do razvoja modernih ekonomskih sistema, kao što su kapitalizam i socijalizam. Oba ova sistema dijele isti svjetonazor ili pogled na svijet. Međutim, njihove strategije se uveliko razlikuju. Čapra (Chapra) tvrdi kako ova dva sistema i pored kontinuirane 'revizije' kroz koju su prošli i obilja svojih resursa u mogo čemu nisu usjeli ostvariti svoje materijalne ciljeve. Neuspjeh ova dva sistema nije reultat nekih vanjskih faktora nego je to očekivana posljedica propusta u njihovom svjetonazoru i strategijama.[5] S propašću socijalizma i završetkom Hladnog rata, kapitalizam – zajedno sa svojom paradigmom – je izašao kao pobjednik i model za ostatak svijeta. Međutim, pohlepa i sebičnost kapitalističkog finansijskog sistem doveli su do sadašnje krize. Stoga se javlja potreba za revizijom trenutnog finasijskog sistema.

Imajući ovo u vidu, Kahf je mišljenja da je islamska ekonomija samo jedan od ogranaka ekonomske nauke i ne može se smatrati posebnom naukom.[6] Međutim, mnogi autori smatraju kako se islamska ekonomija razlikuje u mnogo čemu od gore navedena dva sistema i da se zasniva na posebnim načelima i svjetonazoru koji svoj identitet crpe iz Kur'ana i Sunneta Poslanika,

5 M. Umar Chapra, "The Need for a New Economic System," *Review of Financial Economics* 1, no. 1 (1991): 11.

6 Monzer Kahf, "Islamic Economics: Notes on Definition and Methodology " *Review of Islamic Economics*, no. 13 (2003): 25-26.

sallallahu alejhi ve sellem.[7]

Naša analiza se temelji na pretpostavci da unutar islamske ekonomije postoje specifični odgovori na raznorazna ekonomska pitanja. Temeljne pretpostavke na kojima se temelje neo-klasične ili socijalističko-komunističke paradigme nisu u stanju objasniti muslimanski svjetonazor kada je riječ o ekomskim pitanjima. Ipak, to ne znači da su svaka institucija i praksa koje se pimjenjuju u tim sistemima neislamskog karaktera jer postoje pretpostavke i ideje koje su zajedničke za sve sisteme. Ipak, islamska ekonomija sa svojim specifičnim izvorima i karakteristikama ima svoj vlastiti identitet koji se, u najmanju ruku, principijelno razlikuje od postojećih paradigmi koje ne mogu u potpunosti odgovoriti na potrebe islamskog ekonomskog sistema.

Ukratko, islamska ekonomija i finansije nisu neutralan sistem vrijednosti kao što je slučaj s konvencionalnim ekonomskim i finansijskim sistemom. Ovdje je vrijedno spomenuti sljedeću izjavu Čapre gdje kaže:

> "Islamska ekonomija temelji se na paradigmi koja nije sekularne i neutralne vrijednosti. Ona tretira sva ljudska bića kao Božije namjesnike koji su međusobna braća. Svi resursi koji stoje na raspolaganju ljudima su povjerenje [*emānet*] i moraju se koristiti za dobrobit svih u skladu s vrijednostima koje pruža šerijat. Međutim, blagostanje u islamu nije funkcija samo materijalnih dobiti i neograničene konzumacija. To je prije svega funkcija uravnoteženog zadovoljavanja materijalnih i duhovnih potreba svakog pojedinca. To se može postići aktualiziranjem *mekāsid el-šeri'a* (ciljeva šerijata)."[8]

Definisanje paradigme

Paradigma se može definisati kao "koncept stvarnosti koji informira sve misli u svom referentnom okviru sve dok se nezaobilazne činjenice o stvarnosti ne sukobe s njom i uzrokuju da njeni sljedbenici odbace ovu prvu paradigmu

7 Vidi Chapra, "The Need," 11; M. A. Mannan, "Islamic Economics as a Social Science: Some Methodological Issues," *Journal for Research in Islamic Economics* 1, no. 1 (1403/1983): 42.

8 M. Umer Chapra, "Relevance and Importance of Islamic Economics," in *Lessons in Islamic Economics*, ed. Monzer Kahf (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998), 104-05.

i prihvate neku drugu."[9] Kuhn (Thomas Kuhn) na jednom mjestu definiše paradigmu kao "prihvaćen model ili strukturalni šablon" dok je na drugom mjestu definiše kao "ono što dijele članovi znanstvene zajednice, i obrnuto, znanstvena zajednica se sastoji od ljudi koji dijele paradigmu."[10]

Tako na primjer, Tomas Kuhn i Imre Lakatos, koji su najpoznati kritičari pozitivizma, tvrde da se teorije ne odbacuju i zamjenjuju samo zato što se u više navrata utvrdi njhova netačnost kroz empirijsko testiranje. Naprotiv, teorije su podvrsta većih "paradigmi" (Kuhn) ili "znanstveno-istraživačkih programa" (Lakatos) koji se ne mogu opovrgnuti empirijskim testiranjem. Tako, znanost napreduje putem "znanstvenih revolucija" (Kuhn) ili "smjenom znanstveno-istraživačkog programa" (Lakatos) kada se postojeće "paradigme" ili "znanstveni programi" zamjenjuju superiornijim.[11]

Kuhn promjenu paradigme naziva "znanstvenom revolucijom" ili "paradigmatskom revolucijom" koja se događa kada postojeća paradigma ne uspijevaja obuhvatiti i objasniti cijelokupnu stvarnost i zbog toga njezine pristaše odbacuju i zamjenjuju tu paradigmu novom paradigmom. Sve ovo ukazuje na to da znanje nije statično jer ono s vremenom napreduje.

Potreba za novom paradigmom

Uzimjući u obzir finansijsku krizu u kojoj se nalazi moderno društvo, s pravom možemo reći da je to jedan od dokaza da paradigma tržišne ekonomije nije ispravna i da treba da se reformuliše. Islam kao životni put i uputa cijelom čovječanstvu ima potencijal da ponudi jednu novu (staru) paradigmu koja će se koristiti za izgranju jednog novog finansijskog sistema. Čak je i Vatikan, u jeku finasijske krize 2008.-2009. godine, kritizirao slobodno-tržišni model

9 Muhammad Arif, "The Islamization of Knowledge and Some Methodological Issues in Paradigm Building: The General Case of Social Science with a Special Focus on Economics," in *15th Annual Conference of the Association of Muslim Social Scientists* (Indianapolis, USA1986).

10 Vidi Thomas S Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*, 3nd ed. (Chicago & London: University of Chicago Press, 1996). 23 i 176.

11 Jon D Wisman, "Toward a Humanist Reconstruction of Economic Science," *Journal of Economic Issues* 13, no. 1 (1979): 26; Vidi također Arif, "The Islamization of Knowledge and Some Methodological Issues in Paradigm Building: The General Case of Social Science with a Special Focus on Economics."

zbog toga što se ovaj model u protekla dva desetljeća previše i u negativnom smislu razvio. Nadalje, Vatikan poziva za restrukturiranje finansijskog sustava oslanjajući se na etička načela na kojima se temelje islamske finansije.

Sve ovo ukazuje na potrebu razvoja islamske paradigme. Međutim, važno je napomenuti da se o islamskoj ekonomskoj paradigmi govorilo i ranije. Ipak, trenutna ekonomska i finasijska situaciju, u kojoj se nalazi cijeli svijet, nudi jedinstvenu priliku da se izvrše fundamentalne izmjene u načinu na kojem funkcioniše kako konvencionalni tako i islamski finansijski sistem.

Prije više od dvadeset godina, Muhammed Arif, tada doktorant u SAD-u, skrenuo je pažnju na potrebu izgradnje islamske paradigme i njezine važnosti. Nažalost, njegova vizija i ideje su pale na gluhe uši jer niko nije prišao ovom problemu ozbiljno. Njegove spoznaje i ideje su bile važne tada, ali sada su vjerovatno još važnije.

Zapadna paradigma koja se temelji na materijalizmu – tvrdi Arif – nudi samo ograničen svjetonazor i određenu teoriju znanja. Ona se oslanja na nevidljivu ruku (*invisible hand*) i slijedi ideologiju ličnog interesa, a ovo dvoje su i doveli do sadašnje krize. Kao prvo, lični interesi, pohlepni i profitom motivirani pojedinci (investitori, banke i korporacije koje su u potrazi za većim profitom uglavnom špekulirali na tržištu) su koristili sva sredstva kako bi stekli ekstra profit te zanemarili svoju obavezu da vrše neophodnu provjeru. Njihova žeđ za dodatnom zaradom ih je dovela do toga da su davali kredite čak i onim pojedincima koji nisu bili u stanju da ga otplaćuju. Kao drugo, nevidljiva ruka i slobodna-tržišna ekonomija nisu uspjeli da se prilagode situaciji i da nas upozore na cunami koji je zadesio finansijsko tržište. Ako je teorija slobodnog tržišta istinita, onda mi ne bi trebali biti suočeni sa ovim problemom uopće.

Prema tome, očigledno je da paradigma slobodnog tržišta nije efikasna i da trebamo novu paradigmu. Ova nova paradigma mora imati dublje karakteristike koje mogu odgovoriti na pitanja koja su se pojavila kao rezultat ove krize. Treba nam sveobuhvatni pristup ili svjetonazor s jasnom vizijom koji će podržati pravdu, odgovornost, transparentnost, pravednost i moral koji su izgubljeni prije mnogo godina u potrazi za maksimiziranjem profita.

Danas ne samo da je savremena ekonomija i njen opstanak doveden u

pitanju, nego se i muslimani nalaze na raskršću. Ovo je ujedno i prilika za *Ummet* da se uspne na svjetski tron. Međutim, muslimanski učenjaci moraju biti vrlo oprezni kako bi izbjegli pogreške koje je napravio savremeni ekonomski sistem. To znači da ova nova paradigma ne bi trebala da bude zasnovana na pepelu klasičnih ili savremenih ekonomskih teorija i praksi. To jednostavno znači da ukoliko bi se ova paradigma implementirala onda muslimani ne smiju nastaviti s kopiranjem fenomena koji su prvobitno i prouzrokovali ovaj finansijski nered.

Dakle, postoji prijeka potreba za svježim idejama i inovativnim pristupima za rješavanje ovih pitanja. Ovo vrijedi za sve islamske discipline općenito, a posebno za islamske finansije. Nastavljajući s kopiranjem konvencionalnih načina finansiranja i njihovo ugrađivanje u islamsku finansijsku arhitekturu kroz *šerijatizaciju* će dovesti islamske finansije u ćorsokak te će se na kraju stopiti s konvencionalnim sistemom što će u konačnici dovesti do kolapsa. Prema tome, potreban je dobar temelj i jasna vizija kako bi se oslobodili ovih opasnih i teških vremenskih prilika.

Ukratko, islam u cjelini, koji obuhvaća sve sfere života, može pružiti jednu novu, alternativnu paradigmu. U stvari, islam sam po sebi je neizbježno jedina sveobuhvatna paradigma koja se može uhvatiti u koštac sa nadolazečim pitanjima. Međutim, do muslimanskih učenjaka je kako će predstaviti tu paradigmu i da li će uspjeti u dovođenju islama na središte svjetske scene. Kako stvari sada stoje, evidentan je raskorak između onoga što islam podučava i onoga što se u praksi može vidjeti. Ovo je upravo ono o čemu Askari *et al.* govore kada kažu:

> Međutim, postoji paradigmatki jaz između onoga što islam podučava i stvarnog ponašanja tržišta. S toga, djelovanja vlade (i institucija koje vlada kreira) koja imaju za cilj popravljanje deficita u informativnom, izvršnom i rukovodstvenom ponašanju i smanjenje troškova vezanih za sudjelovanje na berzi moraju biti jači i sveobuhvatniji nego što su danas. Ove politike, djelovanja i ustanove moraju posjedovati sposobnost, efikasnost i mogućnost sprovođenja istih, tako da mogu izazvati vrstu ponašanja koje približno odgovara onom [ponašanju] koje se očekuju ukoliko se učesnici na tržištu ponašaju u skladu s islamskim pravilima.[12]

12 Hossein Askari et al., *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012). 122-23.

Islamska ekonomija, kako smo to ranije spomenuli, se zasniva na paradigmi koja za svoj primarni cilj ima socio-ekonomsku pravdu. Zato je na nama da pokažemo i sebi a i drugima da savremeni čovjek može da živi u miru, zadovoljavajući svoje ovosvjetske potrebe, a sve u skladu sa islamskom paradigmom koja zagovara pravdu, jednakost i daje prednost ljudskim vrijednostima nad materijalnim dobrima.

Kratak opis islamskih finansija

Pod pojmom islamske finansije općenito misli se na finansijske aktivnosti koje su vođene učenjima šerijata (islamskog prava). Lingvistički, riječ šerijat je arapski izraz koji doslovno znači 'put ka pojilu,' 'jasna putanja kaju treba slijedit' ili još preciznije 'put koji vodi do izvora.' Iz ovoga možemo razumjeti da je šerijat put kojim vjernik mora ići kako bi dobio smjernice na ovom svijetu i spas na sljedećem.

Primarni izvori šerijata su Kur'an i sunnet. Sunnet je arapska riječ koja znači 'običaj', 'postupak' ili 'praksa.' Tehnički, ovaj pojam se odnosi na ono što je prenešeno da je Poslanik Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* rekao, učinio, ili prešutno odobrio. Nakon Kur'ana i sunneta slijede konsenzus pravnika (*idžmā'*) i analogija (*kijās*). Šerijat strogo zabranjuje plaćanje i primanje kamate (*ribā*). Međutim, opisivati islamski ekonomski i finansijski sistem jednostavno kao "beskamatni" ne odražava istinitu i cjelovitu sliku ovog sistema.[13] Islam općenito, a posebno islamske finansije i bankarstvo, zalažu se za očuvanje vlasničkih prava, ističući etičke standarde, dijeljenje rizika, kao i promovisanje socio–ekonomske pravde.[14] Štaviše, ne samo da investicijske aktivnosti moraju biti u skladu s etičkim načelima šerijata, one također trebaju uzeti u obzir i javni interes (*mesālih* množina od *masleha*).

Principi islamskih finansija su se prakticirali u muslimanskom svijetu stoljećima. Pojam "islamski finansijski sistem" je relativno mlad i nastao

13 Zamir Iqbal, "Islamic Financial Systems," *Finance & Development*, June 1997.

14 Bala Shanmugam and Zaha Rina Zahari, *A Primer on Islamic Finance* (Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009); Hossein Askari, Zamir Iqbal, and Abbas Mirakhor, *Globalization and Islamic Finance: Convergence, Prospects, and Challenges* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2010).

je sredinom 1980.-ih.[15] Ipak, od svog osnutka prije četrdesetak godina, a posebno u posljednjem desetljeću, IFI se razvila u respektabilan i važan dio međunarodnog finansijskog sistema. Kao rezultat toga, IFI-u danas čine islamsko bankarstvo, *tekāful* (osiguranja) i tržišta kapitala.[16]

Iako su se islamski finansijski instrumenti koristili kroz historiju, prvi eksperimenti s islamskim bankama su se desili mnogo kasnije, tokom 1960.-ih i 1970.-ih godina. *Mit Ghamr*, koja je osnovana u Egiptu 1963. godine, se smatra prvom islamskom bankom. Nakon toga, 1967. Godine je osnovana Društvena banka Nasir (*Nasir Social Bank*) i to je bila prva društvena banka koja je poslovala u skladu s načelima šerijata.

Danas, islamske finansije privlače kako muslimane tako i nemuslimane širom svijeta. Svjetsko tržište za takozvanim '*šerijatski saglasnim*' (*Shari'ah-compliant*) finansijskim proizvodima neprestano raste i na kraju 2010. godine šerijatski-saglasna imovina je iznosila nekih 1,130 milijardi dolara, uz porast od 21% u odnosu na prethodnu godinu.[17] Prema nesložbenim podacima, IFI ima godišnju stopu rasta oko 15-20%, što je daleko veća stopa rasta od godišnje stope rasta konvencionalne finansijske industrije.

Prema magazinu *Islamski bankar* (*Islamic Banker*), danas postoje dva modela islamskih finansija. Prvi podrazumjeva sistematski pristup razvoju islamskih finansija kao što je to slučaj s Malezijom i njenim dvostrukim bankarskim modelom. Prema ovom modelu, konvencionalne i islamske finansije funkcionišu rame uz rame s odvojenim (ipak sličnim) pravilima i propisima koji ih uređuju. Drugi model je poznat i kao *ad hoc* pristup "gdje niti vlada niti regulator priznaju potrebu za samostalnim islamskim bankarstvom i regulatornim okvirom, a kamoli zakonima koji će to omogućiti."[18]

Da bi u potpunosti shvatili islamski ekonomski i finansijski sistem, potrebno

15 Iqbal, "Islamic Financial Systems."; Tarek S. Zaher and M. Kabir Hassan, "A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking," *Financial Markets, Institutions & Instruments* 10, no. 4 (2001).

16 "Islamic Finance and Global Financial Stability," (Islamic Financial Services Board, Islamic Development Bank, and Islamic Research and Training Institute, April 2010).

17 Za više detalja pogledaj Dunkan McKenzie, "Islamic Finance: March 2012," in *Financial Markets Series* (London: The UK Islamic Finance Secretariat (UKIFS), 2012, March).

18 Islamic Banker, "Prospect and challenges for Islamic Finance in 2010: Fault lines of the Islamic finance industry," *Islamic Banker* January-February, no. 168-169 (2010): 2.

je da se pobliže upoznamo sa principima, modalitetima, vrijednostima i mogučnostima ovog sistema. U nastavku ćemo ukratko prikazati osnove islamske ekonomije i finansija. Potom ćemo pokušati definisat islamsku ekonomiju kao nauku i ukazati na njena temeljna načela.

Sažetak

U ovom knjizi namjenjenom islamskoj ekonomiji i finansijama općenito pokušaćemo da ukratko prikažemo šta su to islamska ekonomija i finansije i na kojim temeljima se zasniva ova naučna disciplina koja privlači sve više pažnje i interesa diljem svijeta. Nadamo se da ćemo na ovaj način doprinjeti širenju spoznaje o ovom sistemu za koji se smatra da može ponuditi alternativu posrnulom konvencionalnom, kapitalističkom sistemu. Isto tako, nadamo se da ćemo ovim putem otkloniti predrasude o ovoj tabu temi kod nas pa i šire. Molimo Allaha dž.š. da nam u tome pomogne i olakša. *Amin!!!*

Poglavlje II

ISLAMSKI EKONOMSKI SISTEM

Islamska ekonomija kao naučna disciplina je veoma mlada i o njoj se nije mnogo govorilo na našim prostorima. Međutim, o islamskoj ekonomiji se aktivo piše i govori zadnjih trideset-četrdeset godina. Tačnije rečeno od *Prve međunarodne konferencije o islamkoj ekonomiji*, održanoj u Mekki 1976. godine. Od tada pa sve do danas, o islamskoj ekonomiji su pisali i još uvijek pišu mnogi širom svijeta. Bezbrojna su djela, knjige i članci objavljeni na tu temu; seminari i konferencije se oržavaju širom svijeta sa ciljem upoznavanja i diskutovanja o islamskoj ekonomiji i islamskim finansijama.[1]

Iako je do sada napisano mnogo djela na ovu temu, još uvijek postoji jedna

1 Ovaj članak je ažurirana verzija ranijeg članka objavljenog u magazinu "Novi Horizonti." Edib Smolo, "Islamska ekonomija nije ni kapitalistička niti socijalistička," *Novi Horizonti* 2005, Novembar, 52-53.

doza konfuzije kada je riječ o definisanju pojedinih nauka koje nose prefiks „islamske“, kao na primjer „islamska ekonomija“ ili „islamske finansije.“ Jedan od glavnih razloga ove konfuzije jeste tendencija da se različiti aspekti sistema promatraju izolovano jedan od drugog, bez da se promatraju u cjelini. Tako na primjer, „islamske finansije“ za mnoge predstavlja sistem koji zabranjuje kamatu (*ribā*). Međutim, ovo površinsko opisivanje islamskih finansija je ne samo netačno već je i izvor još većih konfuzija.[2]

Islamsko bankarstvo i finansije, u odnosu na islamsku ekonomiju, su daleko poznatije među širim masama ljudi, za razliku od islamske ekonomije, jer je vremenom pažnja sve više usmjerivana prema njima. Ne razlikujući ove dvije grane nauke, mnogi smatraju da one predstavljaju jedno te isto. Donekle, sličnost među njima postoji jer je islamska ekonomija temeljna osnova islamskog bankarstva i finansija. Progres islamskog bankarstva i finansija uveliko zavisi od progresa islamske ekonomije i islamske ekonomske misli.[3] Međutim, evidentno je danas da su se islamske finansije mnogo više razvile nego što je to slučaj sa islamskom ekonomijom. Na ovo ukazuju mnogi autori i ekperti smatrajući da ovaj jaz treba premostiti što prije kako se razvoj cjelokupnog islamskog ekonomskog sistema ne bi ugrozio.

Uloga vjere (*dīn-i-islama*) u islamskoj ekonomiji

Religija i ekonomija su veoma bliske jedna drugoj. Prema Kahfu čak i na zapadu, historijski govoreći, sve do 18. stoljeća ekonomija nije bila odvojena od religije.[4] Međutim, danas je za savremenu (zapadnu kapitalističku) ekonomiju nepojmljivo da religija može uticati na ekonomske aktivnosti. Razlog tome leži u samom procesu sekularizacije kada je došlo do podjele između sekularnog i vjerskog pogleda na svijet. Sve do ove podjele evropski ekonomisti su bili sveštenici i teolozi. Neki od kršćanskih teologa koji su

2 Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor, *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007), 1; Zamir Iqbal, "Islamic Financial Systems," *Finance & Development*, June 1997, 42.

3 Hossein Askari, Zamir Iqbal, and Abbas Mirakhor, *New Issues in Islamic Finance and Economics: Progress and Challenges* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2008), 211.

4 Vidi Monzer Kahf, "Islamic Economics System – a Review," in *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*, ed. Aidit Ghazali and Syed Omar (Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1989), 69.

ostavili ogroman trag kako u filozofiji tako i u ekonomiji (posebno skolastičkoj ekonomiji) i drugim znanostima bili su Tomas Akvinas (Thomas Aquinas) i Sveti Agustin (St. Augustine). Uticaj kršćanstva i crkvenog učenja se i danas može osjetiti u savremenoj ekonomiji.[5] Iz ovoga vidimo da su religija i ekonomija bile nekad jedno tijelo ili bolje rečeno pripadale su istom sistemu.

Revil (Reville) definiše religiju kao "određivanje ljudskog života u skladu sa sponom između ljudske duše i misteriozne Duše čiju dominaciju nad sobom i svijetom čovjek prepoznaje i prema kome se on voli osjećati privrženim."[6] A Majkl Majer (Michel Mayer) definiše religiju kao "skup vjerovanja i pravila koja moraju da nas vode u našem odnosu s Bogom, drugim ljudima i samim nama."[7]

Shvatanje i poimanje 'religije' (*dīn*) od strane islamskih učenjaka se ne može porediti sa pojmom religije kako je ona (religija) shvačena na zapadu danas. Riječ *dīn* podrazumjeva usklađivanje čovjekovog ponašanja u skladu sa određenim vjerovanjima i zapovjedima,[8] dok riječ islam ukazuje na podređivanje čovjekovog ponašanja šerijatu i šerijatkih normama.[9] Prema profesoru Nakib El-Attasu (Syed Muhammad Naquib Al-Attas) samo ime *islam* je samo po sebi definicija religije. On veli: "Samo ime religije, *islam*, je u stvarnosti definicija religije: *pokoravanje Bogu*. Već u samoj ideji pokoravanja, osjećaj, vjerovanje i akcija se podrazumjevaju, ali osnovni temelj u čovjekovom činu pokoravanja Bogu je njegov osjećaj zaduženosti prema Bogu zbog Njegovog poklona egzistencije..."[10] Prema Vatu (Watt) riječ *dīn* se odnosi na "…kompletan način života ... pokriva i privatni i javni/društveni život čovjeka, prožima se cijelom strukturom društva, uključujući teološke dogme, forme obožavanja, političke teorije i detaljan kôd ponašanja, uključujući čak

5 Za više detalja o uticaju kršćanstva na 'ekonomskog čovjeka' vidi Muhammad Arif, "Towards Establishing the Microfoundations of Islamic Economics: The Basis of the Basics," ibid., 88-90.

6 Citirano u Monzer Kahf, "Islamic Economics and Its Methodology," ibid., 40.

7 "Islamic Economics."

8 Muhammad Abdallah Draz, *Al Dīn [the Religion]*, 2nd ed. (Kuwait: Dār al-Alam, 1970), 31-36.

9 Ibn Manzur, *Lisan Al 'Arab*, vol. 12 (Beirut: Dar Sader, n.d.), 293.

10 Syed Muhammad Naquib Al-Attas, *Islam and the Philosophy of Science* (Kuala Lumpur: International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), 1989), 1.

i stvari koje bi evropljanin klasificirao kao higijena ili etika..."[11]

Definicija ekonomije

Savremenu ekonomiju možemo definisati kao "...društvenu nauku koja se bavi efikasnim korištenjem oskudnih resursa da bi se postigla maksimalna satisfakcija ekonomskih želja (potreba)."[12]

Iz definicije vidimo da pojmovi oskudica i potrebe (želje) igraju veoma važnu ulogu u ekonomiji. Prema tome vidimo da se savremena ekonomija bazira na dvije predpostavke: (i) na pretpostavci o univerzumu – ograničenje resursa; i (ii) na pretpostavci o čovjeku – neograničene potrebe (želje).[13]

Ekonomija kao nauka i ekonomski sistem (ma kakav taj sistem bio npr. kapitalistički, komunistički/socijalistički ili islamski) su suočeni sa sljedečim temeljnim pitanjima: Šta proizvoditi? Za koga proizvoditi? Koliko proizvoditi? Na koji način proizvoditi (najefikasnije) i kako distribuirati? Kako smanjiti stopu nezaposlenoti i inflaciju? Kako promovisati ekonomski razvoj sa postojećom radnom snagom i kapitalom?[14] Prema tome, zbog oskudnih resursa i neograničenih želja, ljudi su prinuđeni da biraju i donose odluke vizavi gore spomenutih pitanja. Da bi donijeli pravilne odluke ljudi moraju posjedovati znanje. Zbog ovog znanja i donošenja odluka, čovjek je time zauzeo centralnu temu kojom se bavi ekonomija.

Različiti ekonomski sistemi različito prilaze ovim centralnim pitanjima. Tako na primjer, tržišno-orijentirani, zapadni ekonomski sistem se zasniva na sljedećim pretpostavkama: mušterije/kupci se ponašaju racionalno tako što kupuju robu i usluge po najnižoj mogućoj cijeni kako bi povećali svoju

11 Mohamed Aslam Haneef, "Islam, the Islamic Worldview, and Islamic Economics," *IIUM Journal of Economics and Management* 5, no. 1 (1997): 40.

12 Campbell R. McConnell and Stanley L. Brue, *Economics: Principles, Problems, and Policies*, 16th ed. (New York: The McGraw-Hill Companies, 2005), 3.

13 Vidi Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas, 2005), 4.

14 Vidi *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas, 2005), 5; Također vidi Arif, "Towards Establishing the Microfoundations of Islamic Economics: The Basis of the Basics," 82; Askari, Iqbal, and Mirakhor, *New Issues in Islamic Finance and Economics: Progress and Challenges*, 211.

individualnu korist; firme ili proizvođači proizvode ono što se traži na marketu po najnižoj mogućoj cijeni kako bi povećali svoju dobit; a u savršeno konkurenskom tržištu, interakcija između ove dvije strane (mušterija i proizvođača) proizvodi optimalno rješenje za sva ekonomska pitanja. Minimalna uloga države može biti neophodna u slučaju da dođe do nekih vanrednih situacija koje utiču na ekonomske aktivnosti. Ovo optimalno rješenje, međutim, ne nudi nikakav sud kada je u pitanju blagostanje pojedinih članova društva, ne uzima u obzir blagostanje budućih generacija i pretpostavlja da postoji savršena harmonija između interesa pojedinaca i interesa društva. Kao rezultat toga, iako potrošnja i proizvodnja mogu na izgled biti blizu planiranog optimuma, blagostanje budućih generacija može biti ugroženo radi sebične koristi sadašnjih generacija ili čak da pojedini slojevi društva imaju male ili nikakve uslove za život. Prema tome, zapadni ekonomski model se fokusira na usko definisanu ekonomsku efikasnost, prihvata sebičnu narav čovjeka i suzdržava se od bilo kakve presude zasnovane na ličnim mjerilima (*value judgment*).

S druge strane, za vrijeme bivšeg Sovjetskog Saveza, zapadni ekonomski sistem je jednostavno odbačen zato što je smatran nepravednim prema širim masama duštva i prema napretku društva općenito. U komunističkom/socijalističkom sistemu, država je bila ta koja je određivala šta će proizvođači proizvoditi, kako će to proizvoditi i kako će dijeliti ekonomski plijen. Očigledan rezultat svega toga je bila ekonomska neučinkovitost koja je rezultirala neprihvatljivom stopom rasta, robom i uslugama za koje kupci nisu bili zainteresirani, državom koja je ugasila individualnu motivaciju i želju za razvojem, te univerzalnim ekonomskim siromaštvom. Iako je Sovjetski pristup gore navedenim pitanjima imao za cilj postizanje socijalno-ekonomske pravde i promovisanje društvenih ciljeva davajući veću ulogu državi, sve što su na kraju postigli bio je ekonomski kolaps.

Uglavnom, a o tome nam govori Kahf, svaki ekonomski sistem se sastoji od tri komponente: "...temeljne filozofije i ideologije; skupa aksioma, pretpostavki i općih načela koji proizilaze iz ideologije; i skupa operativnih pravila koja, kada se primjene na ljudske i materijalne resurse, rezultiraju formulisanjem i oblikovanjem veze između proizvodnje, distribucije i potrošnje, kao i na nivo ekonomskog uspjeha društva."[15] Stoga nije ni čudo

15 Monzer Kahf, "Islamic Economics: Notes on Definition and Methodology " *Review of*

što mi želimo da skrenemo posebnu pažnju na islamski ekonomski sistem čije se komponente u mnogo čemu razlikuju od drugih ekonomskih sistema.

Islamska ekonomija i njeno definisanje

Iako je do sada napisano dosta članaka i knjiga na temu islamske ekonomije, islamskog bankarstva i finansija, i dok generalno postoji konsenzus o tome kakav ekonomski sistem u islamu treba da bude, postoji dosta odstupanja u definisanju islamske ekonomije. Ne samo da postoji neslaganje među učenjacima kako nazvati ovu disciplinu – 'islamska', 'moralna' ili tome slično – već postoji i neslaganje po pitanju definisanja iste.

Islamska ekonomija se zasniva na paradigmi koja za svoj primarni cilj ima socijalno-ekonomsku pravdu.[16] Ovaj cilj se zasniva na vjerovanju kako su ljudi Allahovi predstavnici ili namjesnici (*halife*) na zemlji te da je Allah dž.š. Stvoritelj Svemira i svega u njemu. Ljudi su međusobno braća i svi resursi kojima oni raspolažu su *emanet* (povjerenje) od Allaha dž.š. kako bi bili korišteni na ispravan i pravedan način za dobrobit svih ljudi. Stoga će ljudi odgovarati Allahu dž.š. na Boljem svijetu (*Ahiretu*) i biće nagrađeni ili kažnjeni shodno načinu korištenja ovih resursa.[17]

Oskudica resursa i čovjekova gramežljivost su činjenice sa kojima se islam djelomično slaže. Ograničenje resursa nastaje onda kada dostupni resursi nisu u stanju da zadovolje ljudske potrebe. Međutim, ograničenje resursa je nešto relativno, a ne apsolutno. Ne postoji apsolutno ograničenje resursa, jer su resursi ograničeni samo u onoj mjeri koliko je ograničeno ljudsko znanje. Drugim riječima, sa povečanjem znanja ljudima do tada ograničeni resursi postaju dostupni. Prema nekim učenjacima, postojeće definicije ekonomije, uz manje izmjene, nude zadovoljavajući okvir za definisanje islamske

Islamic Economics, no. 13 (2003).

16 Vidi M. Umer Chapra, *What Is Islamic Economics?* , 2nd ed., Idb Prize Winners' Lecture Series No. 9 (IDB Prize Winners' Lecture Series No. 9, Jeddah, Saudi Arabia: IDB-IRTI, 2001), 25; Kahf, "Islamic Economics," 31; Abbas Mirakhor, "Islamic Economics and Finance: An Institutional Perspective," *IIUM Journal of Economics and Management* 17, no. 1 (2009): 51-52; *A Note on Islamic Economics* (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). IDB Prize Winners Lecture Series No. 20, 2007), 12; Askari, Iqbal, and Mirakhor, *New Issues in Islamic Finance and Economics: Progress and Challenges*.

17 Chapra, *What Is Islamic Economics?*, 25.

ekonomije. Drugi, bazirajući svoje stavove na kur'anskim ajetima, smatraju da je neprihvatljivo uvrštavanje pojma 'ograničenih resursa' u definiciju islamske ekonomije. Oni smatraju da je Allah dž.š. obezbijedio 'tačno onoliko' resursa koliko je potrebno čovjeku da obavlja svoje dužnosti i da siromaštvo nastaje kao rezultat nepravilne raspodjele resursa i zanemarivanja odgovornog ponašanja.[18] Da apsulutne oskudnosti u islamu nema potvrda su i riječi Uzvišenog Allah dž.š. kada kaže:

هُوَالَّذِيخَلَق لَكُم مَّافِي الأَرْض جَمِيعاً ﴿٢٩﴾

On je za vas sve što je na Zemlji stvorio... (Krava, 29)

ٱللَّهُ ٱلَّذِى خَلَقَ ٱلسَّمَـٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضَ وَأَنزَلَ مِنَ ٱلسَّمَآءِ مَآءً فَأَخْرَجَ بِهِۦ مِنَ ٱلثَّمَرَٰتِ رِزْقًا لَّكُمْ ۖ وَسَخَّرَ لَكُمُ ٱلْفُلْكَ لِتَجْرِىَ فِى ٱلْبَحْرِ بِأَمْرِهِۦ ۖ وَسَخَّرَ لَكُمُ ٱلْأَنْهَـٰرَ ﴿٣٢﴾ وَسَخَّرَ لَكُمُ ٱلشَّمْسَ وَٱلْقَمَرَ دَآئِبَيْنِ ۖ وَسَخَّرَ لَكُمُ ٱلَّيْلَ وَٱلنَّهَارَ ﴿٣٣﴾ وَءَاتَىٰكُم مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ ۚ وَإِن تَعُدُّوا۟ نِعْمَتَ ٱللَّهِ لَا تُحْصُوهَآ ۗ إِنَّ ٱلْإِنسَـٰنَ لَظَلُومٌ كَفَّارٌ ﴿٣٤﴾

Allah je Stvoritelj nebesa i Zemlje; On spušta s neba kišu i čini da pomoću nje rađaju plodovi kojima se hranite; i daje vam da se koristite lađama koje plove morem voljom Njegovom, i daje vam da se rijekama koristite; i daje vam da se koristite Suncem i Mjesecom, koji se stalno kreću, i daje vam da se koristite noći i danom; i daje vam od svega onoga što od Njega ištete, i ako biste Allahove blagodati brojali, ne biste ih nabrojali. – Čovjek je, uistinu, nepravedan i nezahvalan. (Ibrahim, 32-34)

Islam također prepoznaje činjenicu da su ljudske želje, potrebe i hirovi neograničeni. O tome Kur'an veli:

إِنَّ الْإِنسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا ﴿١٩﴾

Čovjek je, uistinu, stvoren malodušan (Stepeni,19)

زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَٰلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۖ وَاللَّهُ عِندَهُ حُسْنُ الْمَآبِ ﴿١٤﴾

Ljudima se čini da je lijepo samo ono za čim žude: žene, sinovi, gomile zlata i srebra, divni konji, stoka i usjevi. To su blagodati u životu na ovom svijetu; a najljepše mjesto povratka je u Allaha. (Imranova porodica,14)

18 Vidi Mirakhor, *A Note*, 12.

وَتُحِبُّونَ الْمَالَ حُبًّا جَمًّا ﴿٢٠﴾

i bogatstvo pretjerano volite. (Zora, 20)

وَيْلٌ لِّكُلِّ هُمَزَةٍ لُّمَزَةٍ ﴿١﴾ الَّذِي جَمَعَ مَالًا وَعَدَّدَهُ ﴿٢﴾ يَحْسَبُ أَنَّ مَالَهُ أَخْلَدَهُ ﴿٣﴾

Teško svakom klevetniku-podrugljivcu, koji blago gomila i prebrojava ga, i misli da će ga blago njegovo besmrtnim učiniti! (Klevetnik, 1-3)

Iz gore navedenih ajeta možemo doći do sljedeća dva zaključka:

1. Apsolutna oskudnost ne postoji – nepravilna raspodjela resursa i odbijanje udjeljivanja jesu razlozi pojave siromaštva; i
2. Ljudi su malodušni i uvijek žele više, a s obzirom da je njihov život ograničen i da vrijeme brzo prolazi, nisu u stanju da sve svoje želje ispune.

Shodno tome, i u islamskoj ekonomiji muslimani se suočavaju sa istim, gore navedenim, pitanjima kao i svaki drugi ekonomski sistem. Međutim, islamsko društvo je suočeno sa dodatnim zadatkom, a to je da integriše islamske vrijednosti u rješavanje ovih ekonomskih pitanja. Dok zapadna ekonomija prihvata sebične pojedince koji nastoje maksimizirati koristi (odnosno zaradu) i firme koje nastoje maksimizirati profit, islam ne prihvata takvo ponašanje. Glavni cilj islama nije maksimiziranje potrošnje ili profita, kao što se da zaključiti iz Kur'ana i sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. U vezi s tim, Čapra (Chapra) veli:

> Za razliku od sekularističke tržišne paradigme, ljudsko blagostanje ne ovisi primarno o maksimiziranju bogatstva i potrošnje; nego ono zahtijeva balansiranu satisfakciju kako materijanih tako i duhovnih potreba ljudskog bića. Duhovna potreba se ne zadovoljava pukim obavljanjem molitvi nego ona zahtijeva i modeliranje individualnog i društvenog ponašanja u skladu sa *šerijatom*, koji je uspostavljen kako bi se realizovali *mekāsid el-šeri'a* (opći ciljevi šerijata), od kojih dva najvažnija su socijalno-ekonomska pravda i blagostanje svih Allahovih stvorenja. Zanemarivanje bilo duhovnih ili materijalnih potreba će osujetiti realizaciju istinskog blagostanja i pogoršati simptome rasula, kao što su frustracija, kriminal, alkoholizam, ovisništvo o drogama, razvodi, mentalne bolesti i samoubistva, sve što ukazuje

na nedostatak unutrašnjeg zadovoljstva u životu pojedinaca.[19]

Prema tome, ekonomska rješenja trebaju da budu u skladu sa duhovnim potrebama ljudi i islamskim vrijednostima. Među centralnim vrijednostima islama su blagostanje društva i socijalno-ekonomska pravda. Svi članovi društva moraju imati jednake mogućnosti za napredovanje te moraju imati na raspolaganju minimum koji je potreban za dostojan život kao što su krov nad glavom, hrana i zdravstvena zaštita. Isto tako, prava budućih generacija moraju biti poštovana i sačuvana.

Ukratko, *'homoeconomicus'* je glavna okosnica savremene ekonomije. To je racionalna osoba koja sve svoje odluke donosi na osnovu intelekta (*'akla*). Prema tome, svi ekonomski principi, zakoni, teorije i stavovi (jednom riječju ekonomska nauka) su proizvod ljudskog uma (*'akla*) gdje naučna metoda određuje šta je istina. U ovome leži jedna od glavnih razlika između savremene ekonomije i islamske ekonomije. Islam prepoznaje ulogu razuma (*'akla*) kojim je počašćen ljudski rod i ulogu ljudskih čula, ali daje prednost Objavi (*vahju*). Stoga, primarni izvor ekonomskih principa, a i kompletnog znanja u islamu, jeste Objava (Kur'an) i sunnet (praksa Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*), dok su intelekt i iskustva stečena putem ljudskih čula samo dodatak Objavi.

Dolazimo do zaključka da glavni fokus islamske ekonomije nije to racionalno biće *'homoeconomicus'* nego je to *'homoislamicus'*. *Homoislamicus* je osoba koja živi po islamskim principima i načelima te je, stoga, društveno odgovorna i osjećajna osoba. Prema Timur Kuranu "*homoislamicus* se dobrovoljno odriće iskušenja trenutne zarade onda kada čineći to on može zaštititi i promovisati interese svojih kolega."[20] Al-Muhasibi[21] (rođen u Basri 781. god/165. po hidžri) u svome djelu *Risalah Adab al-Nufus,* spominje sljedeće vrijednosti, između ostalih, koje moraju prožimati osobu: *ihlās* (iskrenost), *sikah* (oslanjanje na Allaha dž.š.), *šukr* (zahvalnost), poniznost, potčinjenost, *nasihāt* (davanje iskrenog savjeta), voljeti ono što Allah dž.š. voli i mrziti ono što On mrzi, *muhaseba* (samoispitivanje), *murakaba* (meditacija), samodisciplina, biti

19 Chapra, *What Is Islamic Economics?*, 25-26.

20 Timur Kuran, "The Economic System in Contemporary Islamic Thought," in *Islamic Economic Alternatives*, ed. K.S. Jomo (London: Macmillan, 1992), 11.

21 Abu 'AbdAllah Harith Ibn Asad al-'Anazi al-Muhasibi.

obavješten o Allahu dž.š., iblisu (šejtanu ili đavolu), sebi i djelu Allaha dž.š. Ove vrijednosti ukazuju na značaj promjene ortodoksnog ekonomskog čovjeka ili *homoeconomicusa* sa islamskim čovjekom ili *homoislamicusom*.[22]

Nakon ovog kraćeg osvrta na temeljnja pitanja ekonomije možemo definisati islamsku ekonomiju. Mnogi učenjaci su pokušali definisat islamsku ekonomiju kao nauku i njihove definicije se relativno razlikuju, mada u suštini dijele iste odlike. U nastavku, navešćemo nekoliko definicija. Tako, islamska ekonomija se može definisati "kao pristup interpretiranju i rješavanju ljudskih ekonomskih problema na osnovu vrijednosti, normi, zakona i institucija pronađenih i izvučenih iz izvora znanja u islamu [Kur'an i sunnet]."[23]

Abbas Mirakhor, bivši izvršni direktor Međunarodnog monetarnog fonda, smatra da je islamska ekonomija "…disciplina koja se bavi: (a) pravilima ponašanja (institucijama) koje propisuje islam i koje se tiču podjele resursa, proizvodnje, razmjene, raspodjele i preraspodjele; (b) ekonomskim implikacijama vezanim za implementiranje ovih pravila; (c) preporuke politike za postizanje poštivanja pravila koja će omogućiti približavanje stvarne ekonomije idealnom ekonomskom sistemu kojeg islam predviđa."[24]

S.M. Hasanuz Zaman definiše islamsku ekonomiju ovako: "Islamska ekonomija je nauka i primjena naloga i pravila šerijata koji sprečavaju nepravdu pri sticanju i raspolaganju materijalnim resursima da bi se ljudima obezbijedila satisfakcija i omogučilo im se da izvršavaju svoje obaveze prema Allahu [dž.š.] i društvu."[25]

S druge strane, prema Muhamedu Arifu "Islamska ekonomija je proučavanje ponašanja muslimana koji organizira resurse, koji su povjerenje [*emanet* od Allaha dž.š.], kako bi se postigao *felāh* [uspjeh na ovom i na

---

22 AbulHasan M. Sadeq, "Economic Thought of 'Abd Allah Harith Al-Muhasibi," in *Readings in Islamic Economic Thought*, ed. AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali (Kuala Lumpur: Longman, 1992), 61.ed. AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali (Kuala Lumpur: Longman, 1992

23 Haneef, "Islam, the Islamic Worldview, and Islamic Economics," 50.

24 Abbas Mirakhor, "Islamic Economics and Finance: An Institutional Perspective," ibid.17(2009): 32.

25 S. M. Hasanuz Zaman, "Definition of Islamic Economics," *Journal of Research in Islamic Economics* 1, no. 2 (1404/1984): 50.

onom svijetu]."[26]

Munzir Kahf (Monzer Kahf), u jednom od svojih članaka, kritički se osvrće na neke od gore navedenih definicija. On pokušava da napravi paralelu između ovih definicija, te u isto vrijeme kritikuje preveliku upotrebu prefiksa 'islamski', kao na primjer 'islamska ekonomija', jer time – smatra Kahf – narušavamo univerzalnu poruku islama i ograničavamo djelovanje nauke. Kao pozitivan primjer on navodi Ibn-Haldunovu definiciju *'ilm al-'ūmrān al-basharī wa-l-ijtimā' al-insānī*, nauke civilizacije čovječanstva i ljudske socijalizacije gdje on ne koristi prefiks 'islamska' jer nije želio ograničiti ovu nauku na samo islamsko društvo i muslimane. Time Ibn-Haldun nije želio da ova nauka bude ne-islamska, naprotiv, on je time odredio ovu nauku više islamskom nego li to čine današnji pisci koji stavljaju ovaj prefiks kad god im se pruži prilika.[27]

Uzimajući u obzir ovu Ibn-Haldunovu metodologiju, Kahf definiše ekonomiju "kao proučavanje ponašanja muškaraca i žena, individualno i kolektivno kako bi razumjeli oblike i načine ovog ponašanja, njegove motive i podsticaje, kao i njegove mete i ciljeve, te odgovore i reakcije, sa i bez ograničavanja na određenu situaciju, norme, skup moralnih vrijednosti, odnosno pravni, politički, ili vjerski okvir."[28]

Iz gore navedenog vidimo da islamska ekonomija nije 'kapitalizam minus kamata (*ribā*), plus *zekat*' kao što mnogi vjerovatno misle – neznajući mnogo o islamskoj ekonomiji. Ziauddin Sardar, u svojoj knjizi *Islamic Futures: The Shape of Ideas to Come*, naglašava ovu pojavu kada kaže: "...islamska ekonomija nije kapitalizam minus kamata plus zekat, ili socijalizam minus državna kontrola plus Allah. To je nešto jedinstveno, različito i ekskluzivno za islam. Koliko jedinstveno i koliko različito je ključno pitanje."[29]

U skladu sa prethodnim definicijama Štulanović i Hadžić zaključuju da se

---

26 Muhammad Arif, "Toward a Definition of Islamic Economics: Some Scientific Considerations," ibid.2(1985): 87.

27 O detaljnoj raspravi o definicijama islamske ekonomije i primjeru Ibn-Halduna vidi Kahf, "Islamic Economics," 28-29.

28 "Islamic Economics," 29-30.

29 Ziauddin Sardar, *Islamic Futures: The Shape of Ideas to Come* (Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1988), 199.

islamska ekonomija sastoji iz dva dijela:

1. "dio koji je konstantan i ne ovisi o vremenu ili prostoru, *a to je skup ekonomskih osnova koje se izvode iz Kur'ana i sunneta*;
2. i dio koji je promjenljiv a definira se kao *ekonomska polemika koja se sprovodi u praksi na temeljima Kur'ana i sunneta u svakom vremenu i prostoru*. Ovdje se misli na ekonomska rješenja i praksu do kojih dođu ekonomsko-pravni eksperti u islamskoj državi ili islamskom društvu."[30]

Filozofija islamskog ekonomskog i finansijskog sistema

Svako društvo, odnosno svaki socijalni sistem ima i svoj vlastiti ekonomski sistem. Tako i islam, kao zaseban kôd života, ima odgovarajući ekonomski sistem u skladu sa islamskim učenjem.

Kur'an, kao glavni izvor islama, govori o općim načelima, vrijednostima, naredbama i zabranama. Kada govorimo o ekonomskog uređenju ljudskog života, onda možemo kazati da on [Kur'an] ne sadrži nikakve naznake bilo da se radi o feudalnom, kapitalističkom, socijalističkom ili kojem drugom uređenju društva. Naprotiv, Kur'an nam daje jasno definisane vrijednosti koje bi trebale voditi ekonomsku politiku u islamskom društvu, bez obzira na vrijeme i mjesto.[31]

Prema tome, islamski ekonomski sistem se zasniva na ekonomskim principima objavljenim u Kur'anu i koje je Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, implementirao za vrijeme svog života i prenio na svoje nasljednike. Ovakav islam, koji se temelji na principima Kur'ana i praksi (*sunnetu*) Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, je kompletna filozofija života. Stoga, ekonomska filozofija islama se izvodi iz filozofije života direktno. Razlog tome je taj što je ekonomija samo jedan dio cijelog ljudskog života, prema islamskoj filozofiji, a ne centralni dio svih aktivnosti.

30 Vidi Muharem Štulanović and Fikret Hadžić, *Osnovi Islamske Ekonomije I Finansija: (Kroz Izvore Šerijatskog Prava)* [Basis of Islamic Economy and Finance: (Through the Sources of Sharia Law)] (Bihać: Islamski pedagoški fakultet/Ekonomski fakultet, 2007), 24-25.

31 Vidi Wazir Akhtar, *Economics in Islamic Law* (New Delhi: Kitab Bhavan, 1992), 1.

Kao vjernici u svome ophođenju sa drugim ljudima, muslimani su dužni da se do najveće mjere pridržavaju iskrenosti, pravednosti i moralnih vrijednosti. Prema Ibn Tejmijji, na tržišni poredak se gleda kao "društveni i ekonomski sistem kojim upravljaju moralne vrijednosti i pravni propisi."

Onda nas ne čudi da, kao posljedica globalne finansijske krize 2007.-2009. godine, mnogi autori gledaju na integraciju etike i moralnih vrijednosti unutar finansija kao nužan korak naprijed kako bi se osigurala bolja stabilnost i funkcioniranje finansijskog sistema. Sve ovo je u skladu s načelima koje zagovaraju pristalice islamskih finansija. Iako mnogi autori potvrđuju sličnosti funkcija između islamskog i konvencionalnog finansijskog sistema, oni ipak naglašavaju temeljne razlike između ova dva sistema. Među najvažnijim odlikama koje islamska ekonomija i finansije zastupaju su vrijednost propozicija o kojima ćemo sada govoriti. Ukratko, filozofija islamske ekonomije se bazira na nekoliko temelja:[32]

1. *Tevhīd* – što podrazumjeva kompletnu potčinjenost Jednom Allahu dž.š., kao Stvoritelju i Vladaru svih svjetova.
2. *Risāla* – institucija poslanstva, koja donosi objavu od Allaha dž.š. u vidu Knjige (*Kitab*) kao upute ljudima.
3. *Ahiret* (budući svijet) i odgovornost – vjerovanje da ćemo na *ahiretu* biti pitani za sva djela pa tako i ona koja se odnose na ekonomske transakcije i kako to utiče na život na ovom i budućem svijetu.
4. *Hilāfet* – uloga čovjeka kao Allahovog namjesnika na zemlji.
5. *Tezkijet* – pročišćavanje plus ekonomski rast.
6. *Kefālah* – društvena solidarnost.
7. *'Adālet*– pravda.
8. *Felāh* – ekonomsko blagostanje potrebno za življenje islamskog života na ovom svijetu, a radi sticanja Ahireta, boljeg svjeta.

32 Vidi AbulHasan M. Sadeq and Audit Ghazali, *Readings in Islamic Economic Thought* (Kuala Lumpur: Longman Malaysia Snd. Bhd., 1992), 3-4; Arif, "Toward a Definition of Islamic Economics: Some Scientific Considerations," 80-81; ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 7.

Od ovih temelja zadnji nudi okvir za ekonomska ostvarenja, a prvi i treći zahtjevaju da su sve ekonomske aktivnosti u skladu sa islamskim normama i vrijednostima, koje su objavljene kroz instituciju *risāle*.[33]

Istaknute odlike islamskog ekonomskog i finansijskog sistema

Započnimo s tvrdnjom da se svaki ekonomski sistem – islamski ili neki drugi – zasniva na nekim temeljnim premisama ili vrijednostima. Mnogi tvrde da je konvencionalna ekonomija neutralne vrijednosti (*value neutral*). Ipak, biti neutralne vrijednosti je 'vrijednost' samo po sebi. Odabirom razuma kao jedinog znanstvenog instrumenta, konvencionalni ekonomisti su izabrali svoje temeljne principe na osnovu kojih ekonomski sistem funkcioniše. Kao rezultat toga, ovakav sistem je podložan promjenama kad god se ukaže potreba za tim putem društvenog konsenzusa. Ovaj proces, lišen bilo kakvih vjerskih ili moralnih vrijednosti, je uglavnom vođen hirovima, pohlepom i ličnim interesom.

Međutim, ovo nije slučaj kod islamske ekonomije i finansija. Naprotiv, kao što smo prethodno spomenuli, islamska ekonomija i finansije se baziraju na određenim principima koji su nepromjenljivi. Do sada su mnogi autori raspravljali o osnovnim principima islamske ekonomije, finansija i bankarstva.[34] Ovi principi i odlike prvenstveno proizilaze iz Kur'ana, sunneta,

---

33 Sadeq and Ghazali, *Readings*, 3-4.

34 Za detaljnu diskusiju o osnovnim principima islamskog ekonomskog i finansijskog sistema pogledaj Hossein Askari et al., *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012); Hossein Askari, Zamir Iqbal, and Abbas Mirakhor, *Globalization and Islamic Finance: Convergence, Prospects, and Challenges* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2010); Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008); DIFC, "A Guide to Islamic Finance in or from the Difc," (Dubai: Praesidium LLP & Dubai International Financial Centre, 2007, December); Mahmoud A. El-Gamal, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006); Bala Shanmugam and Zaha Rina Zahari, *A Primer on Islamic Finance* (Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009); Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002); Angelo M. Venardos, *Islamic Banking & Finance in South-East Asia: Its Development & Future* (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2005); Hans Visser, *Islamic Finance: Principles and Practice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2009); "Islamic Finance and Global Financial Stability," (Islamic Financial Services Board, Islamic Development Bank, and Islamic Research

idžme i *kijāsa*. Neke od istaknutih odlika islamske ekonomije i finansija su:

Zabrana *ribe* (kamata ili lihvarstvo)[35]

Plaćanje i primanje kamate (*ribe*) su strogo zabranjeni u islamu. U tom smislu, Kur'an kaže:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لاَ يَقُومُونَ إِلاَّ كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُواْ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُوْلَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

> *Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. Onome do koga dopre pouka Gospodara njegova – pa se okani, njegovo je ono što je prije stekao, njegov slučaj će Allah rješavati; a oni koji to opet učine – biće stanovnici džehennema, u njemu će vječno ostati.* (Krava, 275)

Doslovno značenje kamate je 'višak', 'rast' ili 'prirast'. Tehnički, to se odnosi na unaprijed određenu kamatnu stopu koja ide zajmodavcu (kreditoru), a predstavlja sve ono što je preko i iznad iznosa glavnice. Općenito, *ribā* se dijeli na dvije vrste:

1. *Ribā el-fadl* – Ova vrsta *ribe* se uglavnom odnosi na barter transakcije. To se odnosi na međusobno trgovanje robe koja pripada istoj kategoriji i na koju se pravila zabrane kamate primjenjuju. Prema hadisu Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*, sljedeći proizvodi se moraju razmjenjivati u istim količinama i iz-ruke-u-ruku: zlato, srebro, ječam, pšenica, so i hurme.

and Training Institute, April 2010); Iqbal and Mirakhor, *An Introduction*.

35 U stvari, primanje kamate je zabranjeno u Kur'anu, dok je plaćanje kamate zabranjeno sunnetom Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem,* i konsenzusom (*idžmā'om*) uleme. U Kur'anu, najjača zabrana je u ajetima sure Al-Baqara (Krava), 275-279. Isto tako, važno je spomenuti da neki autori prave razliku između lihvarstva (zelenaštva) i kamate i govore da se termin *ribā* odnosi samo na lihvarstvo i da kamata ne potpada pod ovu zabranu. Kroz ovaj serijal članaka, pojam *ribā* će se odnositi na oba ova pojma, tj. lihvarstvo i kamatu. Za detaljnu raspravu o pitanju kamate, pogledaj: Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 309.

2. *Ribā el-nesī'a* – Ova vrsta je specifična za kredite. To se odnosi na bilo koji višak plaćen iznad i preko iznosa glavnice, kao naknada za kašnjenje u otplati.

Zabrana *garera* (prekomjerni rizik i neizvjesnost)

Doslovno, izraz *garer* odnosi se na nešto s ugodnom pojavom, ali neugodnom realnošću.[36] Prema tome, *garer* se može definisati kao prodaja robe čije postojanje i/ili karakteristike nisu precizno definisane, tj. nisu jasne. Zbog toga se ova trgovina smatra srodno kockanju. Primjeri *garer* trgovine su prodaja ribe u moru, ptice na nebu, te nezrelih plodova na stablu, što izaziva prekomjernu neizvjesnost.

Zabrana *mejsira* (kockanje)

Islam zabranjuje kockanje i igre na sreću u kojima postoji mogućnost totalnog gubitka za jednu stranku. To je *'zero-sum game'* (igra pri kojoj jedna strana dobiva, a druga nužno gubi) pri čemu dolazi do transfera bogatstva od jedne strane ka drugoj, bez stvaranja bilo kakvog novog bogatstva ili vrijednosti. Jedan od razloga za zabranu *mejsira* jeste i to što ono priziva neprijateljstvo i odvlača vjernike od *ibadeta* (obožavanja) Allahu, Gospodaru Svemira. O ovoj zabrani Allah dž.š. kaže:

> يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالأَنصَابُ وَالأَزْلاَمُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاء فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللّهِ وَعَنِ الصَّلاَةِ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴿٩١﴾
>
> *O vjernici, vino i kocka i strelice za gatanje su odvratne stvari, šejtanovo djelo; zato se toga klonite da biste postigli što želite. Šejtan želi da pomoæu vina i kocke unese među vas neprijateljstvo i mržnju i da vas od sjeæanja na Allaha i od obavljanja molitve odvrati. Pa hoæete li se okaniti.* (Trpeza, 5:90-91)

36 Siddiq Muhammad Ameen Al-Darir, *Al-Gharar Wa Atharuhu Fi Al-'Uqud: Fi Al-Fiqhi Al-Islamiyyi*, 2 ed. (Jaddah: Dallah al-Barakah, 1995), 48.

Mekāsid el-šeri'a (ciljevi šerijata)

Za razliku od konvencionalne ekonomije, islamska ekonomija i finansije moraju poštivati načela šerijata čija se temeljna učenja ne smiju prekršiti ni u jednom trenutku. Ova osnovna načela predstavljaju temeljne osnove vjere koje možemo najbolje opisati kao *mekāsid el-šeri'a* ili ciljevi šerijata. Dakle, islamska ekonomija je rukovođena ciljevima šerijata čiji je glavni cilj promovisanje *maslehe* (javnog interesa) i sprječavanje *mefsede* (štete). Općenito, islamski učenjaci su podijelili ciljeve šerijata u tri glavne kategorije: *darūrijjāt* (osnovne potrebe), *hādžijjāt* (potrebe) i *tahsīnijjāt* (ukrasi). Nadalje, *darūrijjāt* (osnove) se sastoje od pet glavnih elemenata i to: očuvanje vjere (*dīna*); očuvanja života (*nefsa*), očuvanje roda/potomaka/rađanja (*nesla*); očuvanje imovine (*māla*); i očuvanje uma/razuma (*'akla*). Nešto više o ciljevima šerijata ćemo spomenuti u jednom od nadernih poglavlja.

Etičke vrijednosti i pravednost

Inspirisani ciljevima šerijata, islamska ekonomija i finansije teže pravdi, poštenju, povjerenju, iskrenosti, integritetu i balansiranom društvu. Načela halala (dozvoljenog) i harama (zabranjenog) nude neku vrstu moralnog filtera za sve aktivnosti koje osoba poduzme i ova načela čine pravni okvir za islamsku ekonomiju i finansije.

Općenito, islam potiče ekonomski produktivne aktivnosti te istinsku trgovinu i poslovne transakcije s jedne strane, a s druge strane zabranjuje korištenje transakcija baziranih na kamati/lihvarstvu (*ribā*), sudjelovanje u ilegalnim i neetičkim aktivnostima te nalaže izbjegavanje špekulativnih transakcija. Dakle, islamske finansijske institucije ne smiju finansirati projekat koji se kosi s moralnim vrijednostima islama, kao što su finansiranje proizvodnje alkohola, duhana, pornografije, kasino preduzeća, itd., zbog štetnog djelovanja ovih aktivnosti na društvo općenito. Islam zabranjuje lihvarstvo (*ribā*), pretjeranu dvosmislenost (*garer*) i kockanje (*mejsir*). Isto tako, islam zabranjuje svaku transakciju koja dovodi do nepravde i izrabljivanja. S druge strane, islam podstiče i daje prednost *maslehi* (općem dobru) štiteći interese i beneficije svih strana uključenih na tržištu.

Realne i istinske aktivnosti

Kao što je gore ukratko spomenuto, islam potiče ekonomski produktivne aktivnosti te istinsku trgovinu i poslovne transakcije. Odnos između ekonomskih aktivnosti i realnog sektora u islamskom ekonomskom i finansijskom sistemu ne može biti precijenjena. U stvari, taj odnos se smatra okosnicom islamskog ekonomkog i finansijskog sustava koji promoviše stabilnost cjelokupnog sistema. Imajući izravnu vezu između finansijskog sektora i realne ekonomije, sistem se odmiče od neizvjesnosti finansijskog sektora ka relativnoj izvjesnosti i sigurnosti realnog sektora. Ovo je dodatno ojačano zabranom pretjeranog levridža koji je bio jedan od glavnih krivaca globalne financijske krize 2007.-2009. godine.

Nadalje, u islamskom ekonomskom i financijskom sistemu novac nije roba kao što je to slučaj s konvencionalnim finansijskim sistemom i ovo samim tim utiče na stabilnost valute. Ovo je posebno istina kada su monetarni tokovi islamskih finansijskih modela direktno vezani sa protokom roba i usluga. Dakle, postoje ograničenja mogućnosti i prostora za iznenadno i masovno kretanja sredstava.

Vlasnička i imovinska prava

Pitanje vlasničkih i imovinskih prava nad prirodnim resursima je jedno od ključnim pitanja svakog ekonomskog sistema, pa tako i islamskog. Ovo pitanje su muslimanski učenjaci diskutovali još od pojave islama. Iako islam dozvoljava privatno vlasništvo, pojam privatnog vlasništva nema isto značenje kao što je to slučaj sa kapitalističkim ili socijalističkim ekonomskim sistemima. Privatno vlasništvo, prema zapadnoj terminologiji, podrazumjeva pravo čovjeka da koristi materijalne stvari, uživa u njima i da drugima onemogući korištenje i uživanje u istim. Čak šta više, to pravo se smatra ekskluzivnim i neotuđivim pravom nad imovinom.

U islamu, apsolutno vlasništvo nad svim prirodnim resursima i imovinom, pa i nama samima, pripada Allahu dž.š., Stvoritelju svemira. Prema tome, privatno vlasništvo u islamu bi se moglo okarakterisati kao djelomično privatno vlasništvo jer je to *emanet* (povjerenje) od Allaha dž.š. i kao *emanet* podliježe određenim pravilama i normama kada je riječ o korištenju istih. Da

je privatno vlasništvo dozvoljeno u islamu dokaz je i sljedeći ajet:

لِّلرِّجَالِ نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبُواْ وَلِلنِّسَاء نَصِيبٌ مِّمَّا اكْتَسَبْنَ وَاسْأَلُواْ اللّهَ مِن فَضْلِهِ إِنَّ اللّهَ كَانَ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمًا ﴿٣٢﴾

... *Muškarcima pripada nagrada za ono što oni urade, a ženama nagrada za ono što one urade. I Allaha iz izobilja Njegova molite. – Allah, zaista, sva dobro zna!* (Žene, 32)

Islam također prepoznaje kolektivno pravo nad prirodnim resursima. To znači da društvo ima određeno pravo na imovinu i resurse koji su u trenutnom posjedu kod određene osobe. Dakle, u islamu privatno vlasništvo nije apsolutno i ne dokida pravo drugih nad tim dobrima.

Ukratko, načela vlasničkih i imovinskih prava u islamu su:

i. Allah dž.š. je stvorio svu imovinu i On je apsolutni vlasnik;

ii. Resursi koje je Allah dž.š. stvorio su na raspolaganju svim ljudima kako bi im omogućili obavljanje obaveza koje je Stvoritelj propisao;

iii. Iako apsolutno vlasništvo pripada Stvoritelju, ljudima je dozvoljeno da koriste svoje fizičke i intelektualne sposobnosti zajedno sa stvorenim resursima da bi proizveli sredstva za izdržavanje sebe i drugih;

iv. Pravo na pristup resursima pripada cijelom čovječanstvu univerzalno;

v. Ljudi mogu potraživati prava vlasništva nad onim što proizvedu vlastitim radom ili nad onim što steknu putem poklona, razmjene dobara, ugovora, nasljedstva ili otkupa prava nad proizvedenom imovinom;

vi. Budući da stvareni resursi pripadaju svim ljudima, nesposobnost osobe (fizička, mentalna ili zbog datih okolnosti) da pristupi tim sredstvima ne negira njegovo pravo nad tim sredstvima;

vii. Ova, prethodno spomenuta, prava moraju biti nadoknađena – ovo uspostavlja temeljno pravilo dijeljenja s onima koji nisu u stanju okoristit se postojećim resursima;

viii. Dijeljenje se provodi putem redistributivnih mehanizama, kao što je *zekat*, koji predstavlja otkup prava, a ne milostinju;

ix. Budući da su rad i transferi jedini izvori za potraživanje imovinskih prava, svi izvori otuđivanja prava vlasništva, kao što su krađa, mito, kockanje i *ribā* (kamata) su zabranjeni;

x. Za razliku od konvencionalnog sistema imovinskih prava, islam nameće stroga ograničenja na slobodu raspolaganja imovinom. Tako, vlasnik ne posjeduje apsolutnu slobodu da raspolaže imovinom kako želi jer postoje pravila koja zabranjuju pretjerano trošenje imetka, rasipništvo, uništavanje imovine ili njezina upotreba u zabranjene svrhe ili transakcije;

xi. Imovinska prava ne smije dovesti do akumulacije i gomilanja bogatstva jer je bogatstvo od životne važnosti za društvo i mora biti stalno u opticaju kako bi se stvorile mogućnosti za investiranje, otvaranje radnih mjesta, ekonomske dobiti i rast; i

xii. Nakon što su načela koja uređuju vlasička i imovinska prava ispoštovana, posebno pravilo o dijeljenju, vlasničko pravo nad preostalom imovinom, očišćeno od tuđih prava, je neosporivo.[37]

Ugovori

Da bi se bilo kakva transakcija sprovela u praksi, potreban je ugovor između dvije strane koji će jasno definisati prava i dužnosti svake strane. U osnovi, ugovor predstavlja zakonski obavezujući sporazum i njegova bit je predanost u izvršenju tog ugovora. Islam temelji sve društveno-političko-ekonomske odnose na ugovorima. Sami temelj šerijata se bazira na praiskonskom sporazumu između Stvoritelja i čovjeka o kojem Kur’an govori u sljedećem ajetu:

وَإِذْ أَخَذَ رَبُّكَ مِن بَنِي آدَمَ مِن ظُهُورِهِمْ ذُرِّيَّتَهُمْ وَأَشْهَدَهُمْ عَلَى أَنفُسِهِمْ أَلَسْتَ بِرَبِّكُمْ قَالُواْ بَلَى شَهِدْنَا أَن تَقُولُواْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ إِنَّا كُنَّا عَنْ هَذَا غَافِلِينَ ﴿١٧٢﴾

37 Preuzeto iz sljedećih članaka Abbas Mirakhor and Edib Smolo, “Epistemological Foundation of Finance: Islamic and Conventional,” *Islamic Banking and Finance Review* (forthcoming); “The State of Islamic Finance: Post-Crisis and Future Prospects,” in *21st Annual Conference on Monetary and Exchange Rate Policy* (Tehran, Iran: Monetary and Banking Research Institute, Central Bank of the Islamic Republic of Iran, 2011).

I kad je Gospodar tvoj iz kičmi Ademovih sinova izveo potomstvo njihovo i zatražio od njih da posvjedoče protiv sebe: "Zar Ja nisam Gospodar vaš?" – oni su odgovarali: "Jesi, mi svjedočimo" – i to zato da na sudnjem danu ne reknete: "Mi o ovome ništa nismo znali", (Bedemi, 172)

U nedvosmislenom ajetu, Allah dž.š. naređuje vjernicima da poštuju svoje obaveze prema Allahu dž.š. vezano za praiskonski sporazum između Njega i vjernika, gdje Uzvišeni Allah dž.š. kaže:

وَلاَ تَقْرَبُواْ مَالَ الْيَتِيمِ إِلاَّ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّى يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُواْ الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ لاَ نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلاَّ وُسْعَهَا وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُواْ وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَى وَبِعَهْدِ اللّهِ أَوْفُواْ ذَلِكُمْ وَصَّاكُم بِهِ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾

i da se imetku siroèeta ne približavate, osim na najljepši naèin, sve dok punoljetno ne postane, i da krivo na litru i na kantaru ne mjerite, – Mi nikoga preko njegove moguænosti ne zadužujemo –, i kad govorite, da krivo ne govorite, pa makar se ticalo i srodnika, i da obaveze prema Allahu ne kršite, – eto, to vam On naređuje da biste to na umu imali. (Stoka, 152)

Ova naredba poštivanja ugovora je proširena drugim veoma jasnim ajetom u kojem Allah dž.š. naređuje vjernicima da poštuju svoje obaveze i u potpunosti izvrše svoje dužnosti dogovorene ugovorom kazavši:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ أَوْفُواْ بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

O vjernici, ispunjavajte obaveze! (Trpeza, 1)

Prema tome, ispunjavanje ugovornih obaveza u islamu smatra se svetom dužnošću. Islam traži od svojih sljedbenika da svoje obaveze zapišu uz međusobnu saglasnost i slobodnu volju. Pored toga, objelodanjivanje kompletnih informacija pri sklapanju ugovora je također neophodno kako bi se smanjio rizik od *asimetričnih informacija* i *moralnog hazarda*. Poštivanje obaveza ugovora je nužno sve dok taj ugovor ne dozvoljava ono što je zabranjeno (*harām*) ili zabranjuje ono što je dozvoljeno (*halāl*). Zbog važnosti ugovora u islamu, islamski učenjaci su razvili cijelu disciplinu poznatu kao islamsko ugovorno pravo o kojem ćemo posebno govoriti nešto kasnije.

Povjerenje (*emanet*)

Povjerenje se smatra jednim od glavnih sastojaka uspješnog društva i islam stavlja poseban naglasak na ovu vrlinu smatrajući je jednom od ključnih vrlina koje odlikuju *mu'mine* (pravovjerne). Jedan od nadimaka Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*, jeste *Emīn*, što znači povjerljivi.

Ova odlika ima važne implikacije za raspodjelu sredstava i stabilnost sistema. Ikbal (Iqbal) i Mirahor (Mirakhor) su naglasili važnost povjerenja za stabilnost i performanse ekonomije. Istraživanja su pokazala da zemlje s relativno visokom razinom povjerenja i jakim institucijama ostvaruju puno bolje rezultate u odnosu na zemlje s niskom razinom povjerenja i slabim institucijama. Također je istaknuto da je upravo uzajamno povjerenje među ljudima bio jedan od važnih razloga zašto su ugovori zasnovani na prodjeli rizika bili dominantni tokom srednjeg vijeka. S druge strane, razlog nazadovanja društva i kompleksnih pravnih ugovora jeste upravo nedostatak povjerenja među ljudima.[38]

Individualne obaveze, prava i lični interes

Kao stvorenje Uzvišenog Allaha dž.š. čovjek ima odrežena prava, ali i obaveze. Jedna od glavnih obaveza muslimana jeste da bude pokoran Allahu dž.š. u svakoj situaciji. Islam, suprotno popularnom mišljenju, ne negira pravo na lični interes. Naprotiv, islam prepoznaje pravo svakog pojedinca da teži ispunjenju svojih vlastitih ekonomskih interesa i čak podstiće na to jer se lični interes smatra primarnim faktorom za poticaj, motivaciju. Međutim, ispunjavanje ličnih interesa mora da bude u skladu sa šerijatkim principima.

Motivacija

Imajući u vidu da vjernik (musliman) u svakoj prilici traži zadovoljstvo Allaha dž.š., onda će on/ona uskladiti svoj život ka tom primarnom cilju. To ne znači da musliman treba da zanemari dobra dunjaluka (ovog svijeta) i da se potpuno preda ahiretu (budućem svijetu), kao što to neki žele da prikažu,

38 Vidi Iqbal and Mirakhor, *An Introduction*; Mirakhor and Smolo, "Epistemological Foundation; "The State of Islamic Finance."

niti da se preda u potpunosti uživanjima na dunjaluku zanemarujući ahiret. Islam je put sredine i to važi za svaki askpekt ljudskog života. Tako musliman ima obaveze prema Allahu dž.š., prema svojoj familiji, društvu i samom sebi, kao što je to spomenuto u hadisu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Svakim svojim činom, musliman treba da teži Allahovom zadovoljstvu i na tome mora biti ustrajan kroz svoj rad i zalaganje. S tim u vezi, Allah dž.š. veli:

> وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِن كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾
>
> *I nastoj da time što ti je Allah dao stekneš onaj svijet, a ne zaboravi ni svoj udio na ovom svijetu i čini drugima dobro, kao što je Allah tebi dobro učinio, i ne čini nered po Zemlji, jer Allah ne voli one koji nered čine.* (Kazivanje, 77)
>
> وَقُلِ اعْمَلُواْ فَسَيَرَى اللّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَى عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾
>
> *I reci: "Trudite se! Allah će trud vaš vidjeti, a i Poslanik Njegov i vjernici, i vi ćete biti vraćeni onome koji zna nevidljivi i vidljivi svijet, pa će vas o onome što ste radili obavijestiti.* (Pokajanje, 105)

Rad (*'amel*)

Rad u islamu ima svoj poseban značaj. To nije samo pravo, već dužnost i obaveza svakog muslimana. Riječ *'amel* je spomenuta u preko 360 kur'anskih ajeta i uzdiže se do stepena *ibadeta* (robovanja Allahu dž.š.). Tako, islam podstiće svakog punoljetnog i zravog muslimana da radi i zarađuje za život. Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* je podsticao na rad i sam je bio veoma uspješan trgovac. Od vjernika je tražio da kada obavljaju svoje poslove da ih obavljaju na najbolji mogući način i skretao im pažnju da je najbolja zarada ona koju čovjek zaradi svojim rukama.

Proces donošenja odluka i uloga države

Za razliku od kapitalizma koji se za donošenje odluka isključivo oslanja na tržišni mehanizam i socijalizma koji je tu ulogu prepustio u potpunosti

državi, islamski ekonomski sistem koristi oba ova mehanizma. Islam priznaje uloge ponude i potražnje u određivanju cijena na tržištu, ali isto tako priznaje i daje pravo državi da interveniše u slučaju malverizacije na tržištu. Međutim, uloga države unutar islamskog ekonomskog sistema je uloga usmjeravanja i supervizije. Pored toga, kada je riječ o ključnim pitanjima onda se primjenjuje princip *šure* (dogovaranja). Dakle privatno vlasništvo i privatni sektor su dozvoljeni i pohvalni, ali se balans između privatnih interesa i interesa društva mora održavati. Država ima pravo i dužna je da interveniše ukoliko dođe do sukoba ovih interesa, ali i tada ova intervencija mora da bude vođena principom pravde kao glavnim načelom islama.

Distribucija – raspodjela dobara

Islam nastoji da uspostavi harmoniju među ljudima u svakom pogledu. Stoga islam naređuje imućnima da udjeljuju dio svog imetka onima koji su u potrebi i koji nisu u stanju privređivati sami za sebe. Allah dž.š. je sve na zemlji stvorio za čovjeka i svi stanovnici imaju jednaka i neotuđiva prava na ove resurse. Samim tim, ukoliko jedna skupina posjeduje određene resurse, oni su se – kao Allahovi namjesnici i povjerenici – dužni pobrinuti za one kojima je to uskraćeno. Dakle, vlasništvo nad određenim resursima ne umanjuje i ne poništava osnovna prava durgima koja su Allahom data svakom čovjeku. Drugim riječima, islam zabranjuje gomilanje bogatstva i imetka, te nameće određene granice kada je riječ o potrošnji imetka tako da islam zabranjuju pretjerano trošenje imetka (*isrāf*), rasipanje (*tebzīr*), te razmetljivu i raskošnu potrošnju (*itrāf*).

Islam je uspostavio određene institucije za distribuciju i raspodjelu dobara unutar društva. Neke od tih institucija su *zekat* (2.5% imetka), *hums* (20% imetka), *sadaka* (dobrovolja milostinja) i *vakuf* (zadužbina ili trajno dobro). Svrha *zekata*, *sadake*, *humsa*, *vakufa* i drugih sredstava raspodjele dobara ima za cilj da uspostavi ekonomsku jednakost među članovima društva. Ukoliko sredstva prikupljena iz gore navedenih izvora nisu dovoljna, država može da nametne druge vidove poreza, jer je država dužna obezbjediti osnovne potrebe svakom članu društva.

Podjela rizika, bratstvo, natjecanje i saradnja

Usko vezano za distibuciju jeste i jedan od glavnih načela islamskog finansiranja, a to je podjela rizika. Dok islam zabranjuje ostvarivanje prihoda kroz naplaćivanje kamate s jedne, on dopušta generisanje prihoda kroz podjelu rizika i koristi između stranaka s druge strane. Drugim riječima, islam potiče i promoviše poduzetništvo izgrađeno na povjerenju i saradnji između partnera.

U islamu, da bi osoba imala pravo na profit mora da preuzme određenu dozu rizika. Pored toga, trgovina i razmjena dobara mora da bude u skladu sa tačno određenim principima gdje svaka strana mora da dobije određenu protuvrijednost (*'ived*). Prema tome, trgovina koja podrazumjeva prebacivanje rizika sa jedne strane na drugu nije dozvoljenja sa šerijatskog stanovišta.

Islam na vjernike gleda kao na braću kao što Allah dž.š. veli u sljedećem kur'anskom ajetu:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿١٠﴾

Vjernici su samo braća, zato pomirite vaša dva brata i bojte se Allaha, da bi vam se milost ukazala. (Sobe, 10)

Osim toga, svako biće je stvorenje Allaha dž.š. i kao takvo pred Njim su svi jednaki. Dakle, temeljeći se na načelima bratstva i saradnje, islamski finansijski sistem promoviše partnerstvo, finansiranje bazirano na kapitalu i podjeli rizika. Kao rezultat toga, pružatelj sredstava (investitor) i korisnik sredstava (poduzetnik) trebaju pomoći jedan drugog, sarađivati i međusobno dijeliti kako beneficije tako i mane poslovnog poduhvata.

Natjecanje učesnika tržišta u dobrim i korisnim stvarima je ne samo dozvoljena već i pohvalna vrlina. Ipak, učesnici na tržištu koji posjeduju islamske norme ponašanja se natjeću u dobru i sarađuju u korisnim i pravednim djelima. Allah dž.š. kaže:

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُواْ عَلَى الإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُواْ اللّهَ إِنَّ اللّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Jedni drugima pomažite u dobročinstvu i čestitosti, a ne sudjelujte u grijehu i neprijateljstvu; i bojte se Allaha, jer Allah strašno kažnjava.

(Trpeza, 2)

Upravljanje i transparentnost

Allah dž.š. je sve stvorio za čovjeka koji je njegov namjesnik na zemlji. Međutim, čovjek nije apsolutni vlasnik resursa, već su mu oni povjereni i može ih koristiti samo za dobrobit čovječanstva. Očito, čovjek je odgovoran Allahu dž.š. za svoje postupke na zemlji. Ovo ukazuje na još veću važnost upravljanja i transparentnosti u okviru islamskog ekonomskog i finansijskog sistema. Islamske finansijske institucije, zbog svoje prirode poslovanja, izložene su jedinstvenim rizicima koji zahtijevaju dodatno šerijatsko upravljanje i regulisanje, veće povjereničke dužnosti i odgovornosti, i sve to uz istovremeno uvažavanje javnih interesa (*maslehe*).

Uloga tržišta i pitanje profita u islamskoj ekonomiji

Tržište zauzima klučnu poziciju u svakom ekonomskom sistemu. Kada je riječ o tržišnoj ekonomiji, onda možemo kazati da je tržište to koje određuje šta će se proizvoditi, po kojoj cijeni i za koga. Potrošači traže ono što oni žele, a proizvođači odgovaraju time što organiziraju proizvodnju u skladu s tom potražnjom. Međutim, važno je istaknuti da su proizvođači unutar tržišne ekonomije primarno motivisani svojim ličnim interesom, maksimiziranjem profita. Dakle, profit je taj koji određuje šta će i kako biti proizvedeno.

S druge strane, socijalizam se ne slaže s načelima tržišne ekonomije i odbacuje tržišni mehanizam. Centralna vlast je ta koja određuje šta će se i kako proizvoditi. Ona je ta koja vrši analizu duštvenih potreba i s kladu s tom analizom određuje proizvodnju i potrošnju.

Vremenom se pokazalo da ni jedan od ovih mehanizama ne funkcioniše u potpunosti onako kako njegovi zagovornici trvde. Socijalistički ekonomski sistem haman da ne postoji, a tržišna ekonomija prolazi kroz jednu od najvećih kriza još od Velike Depresije. Islam, put sredine, niti prihvata niti odbacuje u potpunosti ove mehanizme. Naprotiv, islam se oslanja djelomično na oba, s tim što sa sobom donosi niz vrijednosti koje ne postoje niti u jednom od gore navedena dva sistema. U nastavku ćemo reći nekoliko riječi o ulozi tržišta

unutar islamskog ekonomskog sistema i stava islama prema profitu.

Vizija tržišta u islamskoj ekonomiji

Prije nego počnemo govoriti o pitanju profita u islamu, potrebno je prvo da odgovorimo na pitanje: Šta je to 'islamsko tržište' (*sūq*, množina *esvāk*)? Pod 'islamskim tržištem' misli se na tržište u kojem su trgovci uveliko usvojili islamske principe i odredbe i koji se ponašaju u skladu sa načelima šerijata.39 To isto tako znači da u islamu postoje norme i etičke vrijednosti koje se odnose na ekonomsko ponašanje, bilo da se radi o pojedincu ili društvu. Prema riječima Munzir Kahfa (Monzer Kahf), primarni izvori islama, Kur'an i sunnet, zagovaraju uspostavljanje ekonomskog ponašanja na normama, moralnim vrijenostima i standardima ponašanja koje oni (Kur'an i sunnet) propisuju. Ajeti objavljeni za vrijeme mekkanskog perioda objave su formulisali osnove islamske ideologije i povlače za sobom kritiku prevladavajućih načina ponašanja. Tako, veliki dio fikhske baštine se bavi formama ekonomskog ponašanja i srodnih poslovnih odnosa.[40]

Ovim načelima i pravilima ponašanja se nastoji uspostaviti jednakopravnost svih učesnika na tržištu. U kontekstu današnjeg tržišta to bi značilo uspostavljanje zabrane bilo kakvih prepreka pri ulazu ili izlazu sa tržišta te razmjenjivanje kompletnih i besplatnih informacija djelomičnom zabranom namjernog kreiranja asimetričnih informacija.

I Kur'an i sunnet odaju posebnu pažnju pravilima ponašanja. Nakon dolaska u Medinu, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, uložio je ogromnu energiju u operacionaliziciji i implementaciji pravila vezanih za vlasnička i imovinska prava, instituciju tržišta, pravila razmjene i ugovora, kao i pravila koja uređuju proizvodnju, potrošnju, distribuciju i redistribuciju. On je također implementirao pravila koja se odnose na fiskalno poslovanje novoosnovane države, kao i pravila upravljanja.

39 Abbas Mirakhor, *A Note on Islamic Economics* (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). IDB Prize Winners Lecture Series No. 20, 2007), 17.

40 Monzer Kahf, "Islamic Economics: Notes on Definition and Methodology " *Review of Islamic Economics,* no. 13 (2003); Vidi isto *Al-Iqtisād Al-Islāmī [the Islamic Economics]*, 2nd ed. (Kuwait: Dār al-Qalam, 1981), 28-30.

Naime, prije pojave islama trgovina je bila najvažnija ekonomska djelatnost na Arapskom poluotoku. Nekoliko aktivnih i uspješnih tržišta se razvilo širom područja. Po dolasku u Medinu, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je organizirao tržište za muslimane koje je bilo strukturirano i regulisano pravilima propisanim u Kur'anu, te je proveo niz mjera koje su imale za cilj podsticanje širenja trgovine i jačanje tržišta. Za razliku od već postojećeg tržišta u Medini i drugdje u Arabiji, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je zabranio nametanje poreza na individualne trgovce, kao i na transakcije obavljene na ovom tržištu.

On također provodi politiku promovisanja trgovine između muslima i nemuslimana stvaranjem poticaja za nemuslimanske trgovace u i izvan Medine. Na primjer, putujući trgovci nemuslimani su smatrani gostima muslimana i kao takvima Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je jamčio (netržišni) gubitak njihove robe. Tržište je bilo jedino ovlašteno mjesto trgovine. Njegova izgradnja i održavanje je bila dužnost države. Dokle god je bilo mjesta na postojećem tržištu, drugo tržište se nije gradilo. Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je također odredio zaštitno područje oko tržišta i nije bilo dozvoljeno građenje objekata u zaštitnom području. Ipak, trgovina je bila dopuštena u okolici tržišta u slučaju prenatrpanosti tržišta. Isto tako, mjesto svakog trgovca na tržištu je određivano na principu ko prvi dođe, ali je to važilo samo za vrijeme trajanja tog trgovinskog dana.[41]

Nakon osvajanja Mekke, pravila koja uređuju tržište i ponašanje učesnika su institucionalizirani i generalno primjenjivani na svim tržištima u Arabiji. Među ova pravila se ubrajaju, između ostalog: neograničenje međuregionalne ili međunarodne trgovine, uključujući slobodan uvoz i izvoz bez poreza; slobodno kretanje sirovina i proizvoda između tržišta i regija; nepostojanje barijera za ulazak ili izlazak s tržišta; informacije o cijenama, količinama i kvalitetama su morale biti poznate s potpunom transparentnošću; svaki ugovor je morao u potpunosti definisati imovinu koja je predmetom razmjene te prava i obveze svake strane kao i sve ostale uvjete i odredbe; država i njeni pravni organi su jamčili izvršenje ugovora; gomilanje robe radi podizanja cijene i kontrola cijena su zabranjeni; nije dozvoljeno ni prodavcu ni kupcu da štete interesima ostalih učesnika na tržištu; presretanje karavane

41 Vidi Abbas Mirakhor and Idris Samawi Hamid, *Islam and Development: The Institutional Framework* (New York: Global Scholarly Publications, 2009).

na putu prije ulaska na tržištu je zabranjeno jer bi to naštetilo interesima kako prvobitnom prodavcu tako i konačnom kupcu, itd. Sva ova pravila štite potrošače od moralnog hazarda nepotpunih, pogrešnih ili lažnih informacija. Ovi i drugi propisi, poput povjerenja, pouzdanosti i poštivanja uvjeta ugovora – značajno smanjuju transakcijske troškove i zaštićuju učesnike tržišta od rizika vezanim za svakodnevne transakcije.[42]

Vizija islamskog tržišta se, dakle, razlikuje od vizije drugih sistema. Ova vizija tržišta je postojala širom muslimanskog svijeta i struktura tržišta je bila takva da je olakšavala praktičnu primjenu pravila ponašanja vezanih za tržište. Tako nam historija govori o specijalizovanim tržištima, kao na primjer: tržište odjeće, nakita, prehrambenih proizvoda, sirovina, itd. Ovaj način koncentracije robe na specijalizovanim tržištima je uveliko olakšalo efikasan tok informacija, superviziju tržišta i kontrolu kvaliteta robe. Međutim, važno je ovdje naglasiti da iako su tržišta postojala tokom cijele historije islama, to ne znači da je islamska ekonomija 'tržišna ekonomija' kako taj termin doživljavaju pripadnici neoklasične ekonomske misli. Islamska ekonomija ima daleko veći obim i ulogu u uspostavljanju ekonomske i socijalne pravde. Neoklasična ekonomija gleda na tržište kao ideologiju dok islam gleda na tržište kao instrument.[43] Askari *et al.* nude detaljnu razliku između ova dva pogleda na tržište kada kažu:

> Tržišta također igraju ključnu ulogu u islamu, ali s jednom velikom razlikom u odnosu na konvencionalnu ekonomiju. Filozofski gledano, razlika je između pojma tržišta kao ideologije i kao instrumenta. Ova razlika je ogromna. U društvima naširoko poznatim kao "tržišne ekonomije", tržišne norme su okosnica društvenih odnosa. Tako, lični interesi određuju tržišne norme, što diktira "racionalno" ponašanje u vidu maksimiziranja onoga što je u interesu ličnosti, usko označeno kao zadovoljstvo (korist ili profit). Tržišne norme, zauzvrat, određuju šablon preferencije pojedinaca. U islamu, s druge strane, tržište je samo instrument. Nije organizam koji određuje pravila i norme ponašanja, pa čak

42 Preuzeto iz Abbas Mirakhor and Edib Smolo, "The State of Islamic Finance: Post-Crisis and Future Prospects," in *21st Annual Conference on Monetary and Exchange Rate Policy* (Tehran, Iran: Monetary and Banking Research Institute, Central Bank of the Islamic Republic of Iran, 2011); Edib Smolo and Abbas Mirakhor, "Limited Purpose Banking (Lpb) and Islamic Finance: Could Lpb Model Be Applied to Islamic Finance?," *Humanomics (HIJSE)* 29, no. 2 (2013); Vidi također Mirakhor and Hamid, *Islam*.

43 Vidi Mirakhor, *A Note*, 17-18; Vidi isto Hossein Askari et al., *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012), 192.

ni one vezane za svoj rad. Pravila koja određuju preferencije učesnika [na tržištu] se određuju izvan tržišta. Učesnici ih internaliziraju prije samog ulaska na tržište. Ponašanje potrošača, proizvođača i trgovaca podložno je pravilima utvrđenim izvan tržišta. Pravila poput zabrane rasipanja, prekomjerne potrošnje ili pretjeranog korištenja, zabrane raskoši i ekstravagancije, zabrane nanošenja štete ili ozljede prema bilo kome, zatim ispunjavanje ugovora, sporazuma i obećanja, kao i pouzdanost, su opća pravila ponašanja koja potrošači, proizvođači i trgovci internaliziraju prije nego što uđu na tržište.

Osim toga, postoje specifična pravila koja se odnose na razmjenu koja se odvija na tržištu, kao što su zabrana prevare i varanja, zabrana varanja na težini i mjerenju, zabrana negativnog uticanja na ponudu, zabrana gomilanja robe u iščekivanju povećanja cijene, te zabrana ograničenja protoka informacija. Sva ova pravila vode ka slobodnoj i neograničenoj interakciji ponude i potražnje. Ova pravila tako izgrađuju šablon preferencija. Osim toga, postoje pravila kojima se uređuje legitimitet i dopuštenost izvora prihoda, potražnje i ponude, jer nisu svi izvori prihoda, sve potražnje za robu i usluge i sve ponude dopuštene. Na primjer, dohodak od kamate, mita, krađe, ili kocke, nedozvoljeno prisvajanje prihoda koji pripada drugima, te ponuda i potražnja određene robe i usluga nisu dopušteni.[44]

Uloga tržišta u islamskoj ekonomiji

Jedan od glavnih razloga zašto ljudi ulaze u ekonomske odnose jeste taj što ugovorne strane žele poboljšati svoje vlastito blagostanje. Da bi se to dogodilo, ugovorne strane moraju imati slobodu sklapanja ugovora. To, nadalje, podrazumijeva slobodu proizvodnje koja zahtijeva jasna i dobro zaštićena vlasnička i imovinska prava kako bi se omogućila proizvodnja i kupoprodaja. Da bi slobodno i jednostavno razmjenjivali robu i usluge, ugovorne strane trebaju mjesto za to, tj. tržište. Za efikasno funkcionisanje, tržištu su potrebna pravila ponašanja te jasan i nedvosmislen mehanizam za provedbu ovih pravila kako bi se smanjio prekomjerni rizik i neizvjesnost u transakcijama. Tržištu je također potreban slobodan protok informacija. Nadalje, da bi se učinkovitost tržišnog poslovanja povećala, povjerenje mora biti uspostavljeno među učesnicima i transakcijski troškovi se trebaju svesti

44 *Risk Sharing*, 192-93.

na minimum. Endru Šeng (Andrew Sheng) sugeriše da: "Sva uspješna tržišta dijele tri ključna atributa: zaštitu vlasničkih prava, smanjenje transakcijskih troškova i visoku razinu transparentnosti."[45] Za postizanje ovih atributa, podrebni su preduslovi i infrastruktura, uključujući:

a. slobodu učesnika tržišta da na tržište nesmetano ulaze i izlaze, da postave vlastite ciljeve unutar propisanih pravila, da koriste načine i sredstva po vlastitom izboru kako bi postigli svoje ciljeve, te da sami biraju koga žele za svog tržišnog partnera;

b. infrastrukturu za učesnike radi pristupa, organizacije i korištenja informacija;

c. institucije koje omogućuju koordinaciju tržišnih aktivnosti;

d. institucije za regulisanje i nadzor ponašanja učesnika na tržištu; i

e. pravne i administrativne institucije za izvršenje ugovora uz razumne troškove.[46]

Stav islama po pitanju profita

Ukoliko bi trgovci usvojili ova pravila ponašanja koja se od njih nalažu prema učenju islama, pitanje koje samo proizilazi jeste da li postoji zabrana profita kao motiva trgovine? Ne postoji niti jasan dokaz – bilo u originalnim izvorima islama (Kur'anu i sunnetu), ekonomskoj historiji Medine za vrijeme života Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*, ili rukopisima muslimanskih učenjaka i *fākiha* (muslimanskih pravnika) – koji ukazuju na to da se profit kao motiv treba odbaciti dokle god se učesnici pridržavaju pravila koja su propisana za tržište.

Naprotiv, traženje *nafake* (opskrbe) – a pod time se može podrazumjeti i profitiranje – je ne samo dozvoljeno već i pohvalno. Allah dž.š. na nekoliko mjesta u Kur'anu naređuje vjernicima da traže iz blagodati kojima ih je On opskrbio. Tako na primjer, Allah dž.š. u sljedećem kur'anskom ajetu veli:

45 Andrew Sheng, *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s* (NY: Cambridge University Press, 2009), 9.

46 Preuzeto iz Mirakhor and Smolo, "The State of Islamic Finance; Smolo and Mirakhor, "Limited Purpose Banking ".

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

> *"A kad se molitva obavi, onda se po zemlji raziđite i Allahovu blagodat tražite i Allaha mnogo spominjite, da biste postigli što želite."* (Petak, 10)

Isto tako, iz sunneta Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*, jasno se da zaključiti da je islam daleko od asketizma.

Mnogi griješe kada govore o islamu ukazujući kako islam nalaže od svojih sljedbenika da se suzdrže od traženja ovosvjetskih blagodati te da je *biti siromah* draže Allahu dž.š. i da je to čin koji nas vodi u *Džennet* (raj). Istina je da islam promoviše skrušenost i skromnost u svemu, kako u izvršavanju vjerskih obaveza tako i u svakodnevnom životu, pa time i ekonomskom životu čovjeka. Međutim, nije istina da Allah dž.š. traži od svojih sljedbenika da budu siromašni kako bi stekli Njegovo zadovoljstvo. Naprotiv, Allah dž.š. želi od nas da budemo jaki u svakom pogledu, pa tako i u finansijskom. Dokaza za to je mnogo, ovdje ćemo navesti one najbitnije.

Allahov Poslanik, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, je rekao:

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ، وَابْنُ نُمَيْرٍ، قَالَا: حَدَّثَنَا عَبْدُ اللهِ بْنُ إِدْرِيسَ، عَنْ رَبِيعَةَ بْنِ عُثْمَانَ، عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ يَحْيَى بْنِ حَبَّانَ، عَنِ الْأَعْرَجِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ، خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ، وَفِي كُلٍّ خَيْرٌ احْرِصْ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ، وَاسْتَعِنْ بِاللهِ وَلَا تَعْجَزْ، وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ، فَلَا تَقُلْ لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَانَ كَذَا وَكَذَا، وَلَكِنْ قُلْ قَدَرُ اللهِ وَمَا شَاءَ فَعَلَ، فَإِنَّ لَوْ تَفْتَحُ عَمَلَ الشَّيْطَانِ»

> *Od Ebu-Hurejre, radijallahu anhu, se prenosi da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Jak vjernik je bolji i Uzvišenom Allahu draži od nejakog vjernika, a dobro je i u jednom i u drugom. Žudi za onim što će ti koristiti, traži pomoć od Allaha i nemoj klonuti. Ako ti se šta dogodi, ne govori: – Da sam uradio tako i tako bilo bi tako i tako – već reci: – Allah je dosudio i učinio što je htio, jer ono – da sam – šejtanu otvara mogućnost djelovanja."*[47]

Često ćemo naići na one koji tumače ovaj hadis govoreći da se pod pojmom

47 Hadis br. 1840 u El-Munziri, *Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*, trans. Muhamed Mrahorović, et al. (Sarajevo: El-Kalem, 2004), 825; Vidi također hadis br. 20173 u Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 10 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 152; Hadis br. 79 u Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah*, 2 vols., vol. 1 (Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.), 31.

'jak vjernik' misli na fizičku snagu. Međutim, imajući na umu rječitost Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, koji bi sa malo riječi mnogo toga rekao, onda s pravom možemo reći da je to slučaj i sa ovim hadisom. Naime, pod pojmom *'kuvvet'* ili snaga u ovom hadisu se misli na snagu općenito. Prema tome, obrazovan vjernik je bolji od neobrazovanog, fizički snažniji vjernik je bolji od slabića, inteligentan vjernik je bolji od prosječno obrazovanov vjernika, pa tako i bogat vijernik je bolji od siromaha. U obojici, svima njima, je dobro jer su muslimani, al' se prednost daje ovom prvom jer je on od veće koristi kako za sebe i svoju porodicu tako i za cijelu zajednicu. Bogat vjernik je u stanju pomoći siromašne u zajednici. Obrazovan vjernik je u stanju educirati druge vjernike, itd.

Nadalje, hadis nalaže da žudimo za onim što će nam koristiti i da pri tome tražimo pomoć od Allah dž.š. Pa zar nam imetak i bagatstvo neće pomoći u približavanju Allahu dž.š. i sticanju Njegovog zadovoljstva? Pa kako onda možemo haramiti (zabranjivati) sticanje imetka i profitiranje na šerijatski dozvoljen način? Dakle, sticanjem imetka vjernik je u stanju da pomogne – prije svega – sebe i svoju porodicu u izvršavanju Allahovih dž.š. obaveza kao i da druge pomogne, a time se zaista stiče Allahovo dž.š. zadovoljstvo. Prema tome, dokle god vjernik izvršava Allahove dž.š. naredbe i kloni se Njegovih zabrana, vjernikovo uživanje u blagodatima njegovog Gospodara je jedan vid zahvale Njemu i to mu niko ne može osporiti.

Isto tako, evidentno je i to da je Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, konstantno učio dovu Allahu dž.š. da ga sačuva od nevjerništva (*kufr*) i siromaštva (*fakr*) riječima:

أَخْبَرَنَا أَحْمَدُ بْنُ عَمْرِو بْنِ السَّرْحِ، قَالَ: حَدَّثَنَا ابْنُ وَهْبٍ، قَالَ: أَخْبَرَنِي سَالِمُ بْنُ غَيْلَانَ، عَنْ دَرَّاجٍ أَبِي السَّمْحِ، عَنْ أَبِي الْهَيْثَمِ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ، عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ كَانَ يَقُولُ: «اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْكُفْرِ وَالْفَقْرِ» فَقَالَ رَجُلٌ: وَيَعْدِلَانِ؟ قَالَ: «نَعَمْ»

Od Ebu-Seida Hudrija, radijallahu anhu, se prenosi da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, govorio: "Allahu moj, utječem Ti se od kufra (nevjerovanja) i fakra (siromaštva)!" Pa ga je neki čovjek upitao: "Jel to isto (jel fakr isto što i kufr)? – Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, je odgovorio: "Da."[48]

48 An-Nasā'ī, *As-Sunan as-Sugrā Li an-Nasa'i*, 2 ed., 9 vols., vol. 8 (Halab: Maktab al-Matbū'āt al-Islāmiyyah, 1986/1406H), 267.

Jedan od razloga zašto je Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, učio ovu dovu jeste i taj što je htio da skrene pažnju svome *Ummetu* na ovu negativnu pojavu među ljudima. Isto tako može se zaključiti da je osoba koja je siromašna podložna gubitku vjere u Allaha dž.š. i može lahko da napusti islam. Prema tome, ovaj hadis nam nedvojbeno ukazuje na stav islama prema siromaštvu. To je nešto čega se trebamo kloniti i od čega trebamo tražiti zaštitu i utoćište kod Allah dž.š. kao što je to radio Njegov Miljenik, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*.

Prema tome, težnja za sticanjem blagostanja na ovom svijetu, ostvarivanjem profita putem trgovine ili drugim legitimnim sredstvima, je ne samo dozvoljeno u islamu već i pohvalno. Ne postoji ni jedan dokaz u Kur'anu ili sunnetu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, koji to zabranjuje ili koji zagovara neku vrstu isposništva. Islam, dakako, zagovara skromnost, umjerenost i pravednost u svakom smislu. Ipak, ova skromnost ne znači da neko ne može biti bogat, jer osoba može biti i bogata, a istovremeno da bude i pobožna. Najbolji primjer je Ebu-Bekr Es-Siddik, *radijallahu anhu*, koji je bio izuzetno bogat i koji je sav svoj imetak udijelio za potrebe islama i muslimana.

Kapitalizam, socijalizam i islamski ekonomski sistem

Ukratko, islamski ekonomski sistem nije ni kapitalistički, niti socijalistički (komunistički), nego je kombinacija dobrih osobina ova dva sistema. To je sistem koji se zalaže za raspodjelu prirodnih resursa i bogatstva među što većim brojem ljudi (tj. zabranjuje nepotrebno gomilanje i koncentraciju bogatstva kod malog broja ljudi).[49] Drugim riječima, islam ne dozvoljava profiterstvo i gomilanje zaliha kako bi cijena porasla jer je sve to strogo zabranjeno u islamu.

Glavna odlika islamskog ekonomskog sistema koja ga razlikuje od ova dva ekstremna, jeste ta da je islamski ekonosmki sitem podložan moralnim

49 *"Plijen od stanovnika sela i gradova koji Allah Poslaniku Svome daruje pripada: Allahu i Poslaniku Njegovu, i bližnjim njegovim, i siročadi, i siromasima, i putnicima – da ne bi prelazilo iz ruku u ruke bogataša vaših; ono što vam Poslanik kao nagradu dā – to uzmite, a ono što vam zabrani – ostavite; i bojte se Allaha jer Allah, zaista, strahovito kažnjava."* (Kur'an, El-Hašr, 59:7).

i etičkim normama koje ne postoje u druga dva sistema.[50] "Islam je" – prema riječima Murada Hofmana (Hofmann) – "usmjeren ka moralnim aspektima ekonomske sfere, što čini osnovu njegovog stava prema socijalnom sistemu u cjelini. On je prvenstveno zainteresiran za ekonomsku etiku vjernika kao proizvođača, prodavca i potrošača."[51] Hofman, pozivajući se na Ziauddina Sardara, dalje veli: "Islam može stati iznad oba ova sistema kao jedina ideologija koja dovodi pojedinca i državu u harmoničan odnos, i kao sistem koji je već u Medini, prije 1400 godina, osigurao stupanj socijalne i ekonomske pravde o kojem je Marks mogao samo sanjati."[52]

U islamu, kolektivni i individualni interesi se međusobno dopunjuju mada Islam, kada dođe do sukoba između ove dvije strane, daje prednost kolektivnom interesu nad privatnim ili individualnim interesima. Prema tome, ekonomska sloboda pojedinca je priznata u islamskom ekonomskom sistemu sve dok je u skladu sa šerijatkim normama.

S druge strane, kapitalistički sistem je individualistički, dok u komunističkom ekonomskom sistemu sloboda pojedinca nije uopće priznata. Prvi daje prvenstvo pojedinačnom interesu, dok drugi stavlja interese društva iznad interesa i prava pojedinaca općenito.[53] Zbog svega ovoga, islamski ekonomski sistem je zlatna sredina između ova dva ekremna sistema. U tome se, u suštini, i ogleda superiornost islama, pa tako i islamske ekonomije. Sve ovo nam ukazuje na potrebu za novom paradigmom koju islamski ekonomski sistem nosi sa sobom. U nastavku govorimo o ovoj temi.

Sažetak

Iz svega do sada gore navedenog možemo zaključiti da islamska ekonomija ne može nikako biti odvojena od islama kao religije. Islamska ekonomija crpi svoje znanje i vrijednosti iz islama. Islam je kompletan način života, sistem, a islamska ekonomija je samo jedan dio tog sistema te je usko povezana i

50 Sadeq, "Thoughts," 34.

51 Murad Hofmann, *Islam Kao Alternativa*, trans. Behija Mulaosmanovic-Durmiševic (Zenica: Bemust, 1996), 116.

52 *Islam Kao Alternativa*, trans. Behija Mulaosmanovic-Durmiševic (Zenica: Bemust, 1996), 118.

53 Sadeq, "Thoughts," 35.

zavisi od sistema. Uprkos tome, islamska ekonomija je još uvjek nauka o donošenju odluka (biranju). Zbog oskudnosti resursa, koju islam djelomično prepoznaje, čovjek je primoran da donosi odluke s obzirom da ne može da posjeduje sve. Da bi postupio ispravno i donio pravu odluku, čovjek mora posjedovati znanje. Za donošenje ekonomskih odluka u islamskoj ekonomiji čovjek ima na raspolaganju dva izvora znanja. Jedan je znanje koje dolazi iz Kur'ana i sunneta Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem,* i "ovo znanje je božansko znanje i otjelovljeno je u ekonomskom sistemu." Do drugog izvora znanja dolazi se putem intelektualnih sposobnosti i čula (*'aql*), što je poznato i kao ekonomska teorija. Na neki način, ekonomska teorija objašnjava i predviđa, ali je moguća samo onda kada je ekonomski sistem implementiran.[54]

54 Rosly, *Critical Issues*, 10.

Poglavlje III

ISLAMSKI FINANSIJSKI SISTEM

Islamska finansijska tržišta, kao što je to slučaj sa konvencionalnim finansijskim tržištima, obavljaju jednu od osnovnih ekonomskih funkcija tako što okupljaju ljude koji imaju višak (suficit) sredstava i one koji imaju manjak (deficit) sredstava.[1] Ova uloga koju obavljaju finansijska tržišta smatra se neophodnom za efikasno i nesmetano funkcionisanje finansijskog sistema. Međutim, ovo preusmjeravanje sredstava od ljudi koji imaju višak sredstava kao što su domaćinstva, preduzeća i vlade (štediše–kreditori) onima koji imaju manjak sredstava (potrošači–dužnici) treba biti učinjeno na način koji je u skladu sa šerijatom. Drugim riječima, kompletan proces, instrumenati i aktivnosti vezani za preusmjeravanje sredstava unutar islamskog finansijskog sistema moraju slijediti pravila i principe koje je šerijat propisao. U sljedećim

1 Ovaj članak je zasnovan na ažuriranoj i relativno izmjenjenoj verziji dijela poglavlja koja se nalaze u knjizi ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011).

poglavljima ćemo detaljnije proučiti razne šerijatske ugovora i načela na kojima počivaju islamske finansijske transakcije. A sada ćemo se osvrnuti na kraći opis finansijskog sistema općenito.

Da bi razumjeli prednosti finansijskog sistema, njegovih tržišta i institucija moramo se jednostavno osvrnuti na sam razvoj tržišta. Zamislite barter tržište, na primjer, gdje se roba i usluge plaćaju drugom robom (robna razmjena) i gdje ne postoji formalno tržište. Ovakav barter proces obuhvaća jednostavnu razmjenu proizvoda ili usluga jedne osobe sa proizvodima ili uslugama druge osobe. Prema ovom scenariju, ukoliko poljoprivrednik proizvodi poljoprivredne proizvode, ali treba alate i opremu za obrađivanje zemlje, on je prinuđen zamijeniti svoje proizvode s kovačem koji posjeduje alate potrebne ovom poljoprivredniku. Ipak, ukoliko kovaču nisu potrebni proizvodi u vlasništvu poljoprivrednika, poljoprivrednik je primoran zamijeniti svoje proizvode s robom neke treće osobe za koje kovač može biti zainteresiran.

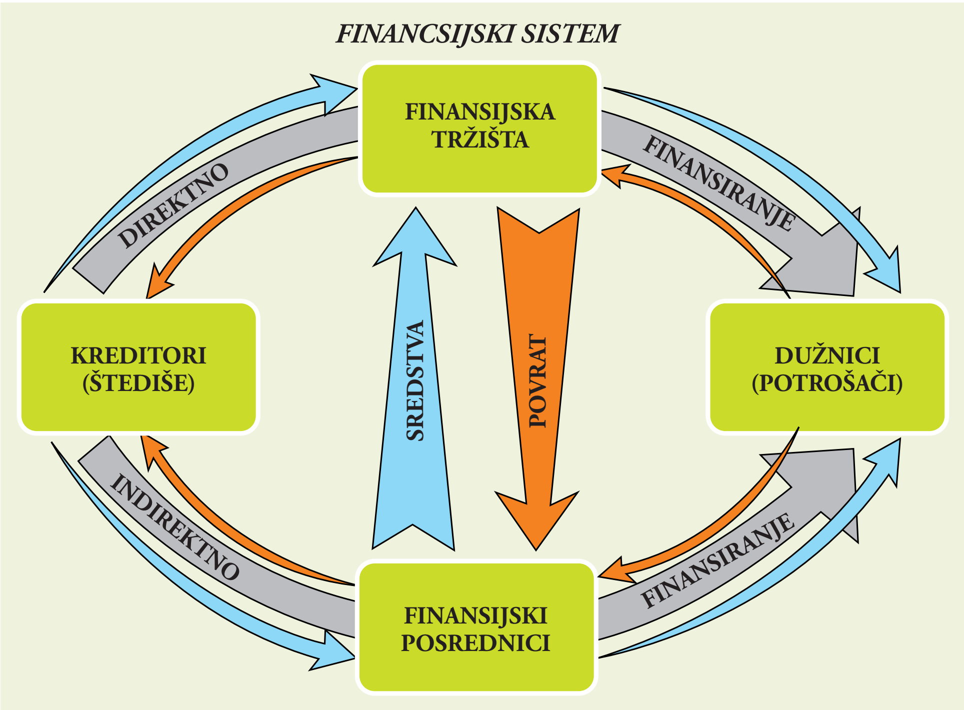
Očigledno, pronalaženje nekoga ko je u potrebi za robom koju mi posjedujemo i istovremeno razmjenjivanje naše robe s robom druge osobe je vrlo težak i dugotrajan proces. Da bi ovo primitivno tržište funkcionisalo potrebno je da se potrebe i želje obje strane podudare, tj. da jedna strana želi ono što druga ima i suprotno. Međutim, to nije jedini problem s barter tržištem. Određivanje tečaja ili cijena robe koju treba razmijeniti je još jedan problem barter ekonomije. Ovo se također naziva *nedjeljivost dobara i usluga*. Osim toga, nedostatak *obračunske jedinice* (uobičajenog standarda vrijednosti) dodatno pogoršava problem s barter ekonomijom.

Danas, s razvojem finansijskih tržišta, ova i slična pitanja su riješena. Umjesto razmjene robe, ljudi su počeli koristiti novac kao sredstvo plaćanja. Pojava novca ne samo da je olakšala razmjenu roba i usluga, već je također pomogla pojedincima u njihovoj štednji viška zarade. Dakle, uređena tržišta su pomogla ne samo u razmjeni robe već i u razmjeni novca između štediša i potrošača dopuštajući time pojedincima da se specijaliziraju u proizvodnji roba i usluga.

Općenito, finansijski sistem se sastoji od tržišta i institucija aktivno uključenih u preusmjerivanju ovih sredstava koja se mogu efikasno investirati. Postoje uglavnom četri glavna učesnika u finansijskom sistemu: pojedinci, domaćinstva, preduzeća (firme) i vlade koji mogu da budu i štediše odnosno

kreditori, ali i potrošači odnosno dužnici. Obično su vlade i preduzeća ta koja pozajmljuju sredstva jer su im potrebna za finansiranje velikih projekata i ekspanziju. S druge strane, obični pojedinci i domačinstva su ti koji uglavnom troše svoje prihode na ekonomičan način, odvajajući dio prihoda u poseban štedni fond radi investiranja ili buduće potrošnje. Glavni cilj finansijskog sistema je, dakle, mobilizovanje velike količine relativno malih štednji i njigovo udruživanje u zajdenički fond kako bi se usmjerili na produktivne investicije unutar ekonomije. Ovo se postiže bilo direktno putem finansijskih tržišta (berze, izvanberzovno/neformalno/neslužbeno tržište, itd.) ili posredno preko finansijskih posrednika (banaka i nebankarskih institucija).

Ilustracija 3.1: *Protok sredstava kroz finansijski sistem*



Što se tiče islamskog finansijskog sistema, mehanizam za mobiliziranje sredstava od strane štediša i njihovo preusmjerenje ka potrošačima se mora obaviti u skladu sa parametrima koje šerijat propisuje. Ovo neminovno znači da ponašanje i rad finansijskih institucija i tržišta koji djeluju u okviru

islamskog finansijskog sistema moraju biti u skladu s pravilima i načelima šerijata. Finansijske institucije, uključujući islamske banke (komercijalne i investicijske banke), *tekāful* poduzeća (islamska alternativa za konvencionalno osiguranje), investicijske fondove i druge islamske finansijske kompanije olakšavaju protok sredstava između ove dvije strane razvijanjem instrumenata, tehnika i proizvoda koji ne samo da zadovoljavaju potrebe depozitora, ulagača i klijenata već, što je još važnije, povinuju se propisima šerijata.

Nakon ovog kraćeg izlaganja o islamskom finansijskom sistemu, ukratko ćemo prodiskutovati nešto više o njegovim glavnim vrstama.

Vrste islamskih finansijskih tržišta: kratak opis

Kao što je to slučaj sa konvencionalnim finansijskim sistemom, postoje različite vrste islamskih finansijskih tržišta od kojih svaki ima svoju svrhu i ciljeve. Isto tako, postoje različite klasifikacije ovih tržišta. Na primjer, neke investitore interesuje kratkoročno ulaganje, dok drugi žele ulagati dugoročno. Neki investitori su skloni riziku (*risk loving*), dok drugi zaziru od rizika (*risk aversion*). Neki vole posuditi sredstva putem dužničkih instrumenata, dok drugi preferiraju izdavanje dionica. Ovdje ćemo ukratko opisati najčešće vrste finansijskih tržišta u konvencionalnom finansijskom sistemu sa fokusom na islamske verzije istih.

Tržište duga i tržište vlasničkih vrijednosnih papira (dionica)

Firme ili vladine agencije raspolažu sa dva načina za prikupljanje sredstava na finansijskom tržištu: (i) izdavanjem dužničkih vrijednosnih papira (obveznica) ili (ii) izdavanjem vlasničkih vrijednosnih papira (dionica). Izdavanje dužničkih instrumenata je najčešći način prikupljanja sredstava. Ovaj dužnički instrument predstavlja ugovorni sporazum kojim je dužnik obavezan platiti vlasniku instrumenta određeni fiksni iznos novca u dogovorenim vremenskim intervalima. Ova zarada investitora dolazi u obliku prihoda od kamate (isplata kupona). Nakon dospijeća, iznos glavnice će biti isplaćeni investitorima. Ovisno o dospijeću, dužnički instrument može biti kratkoročni – ako je njegovo dospijeće manje od godinu dana, privremeni

– ako je njihovo dospijeće između jedne i deset godina, ili dugoročni – ako je njegovo dospijeće od deset godina ili više. Dugoročni dužnički instrumenti imaju tendenciju da sa sobom nose i više rizika te se očekuje veći prinos povrata nego je to slučaj sa kratkoročnim instrumentima.

U osnovi, plaćanje kamate ili kupona, koji su sastavni dio dužničkih instrumenata poput obveznica, jasno krši šerijatska načela. Sa šerijatskog stanovišta, ugovori o kreditiranju moraju biti zasnovani na beskamatnom kreditiranju. Svaka dodatna korist zajmodavcu bilo u novcu ili u naturi se smatra kao oblik kamate (*ribā*), koja je u islamu strogo zabranjena. Ova zabrana se očituje u mnogim kur'anskim ajetima i hadisima (izrekama) Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*.[2]

Alternativno, dužnički vrijednosni papiri na islamskom tržištu duga su strukturirani na temelju islamskih dužničkih certifikata kao što su *sukūk*[3] koji donekle podsjećaju na konvencionalne obveznice predstavljajući dug ili sredstva zadužena od strane emitenta (izdavatelja). Međutim, za razliku od obveznica koje se temelje na ugovoru o zajmu i koji generiše kamatu (*ribā*) kroz plaćanje kupona, *sukūk* rijetko koriste ugovor o kreditu, jer ne postoji dodatna vrijednost za investitora zbog šerijatske zabrane kamate (*ribā*) kod kreditnih transakcija. Umjesto toga, *sukūk* se bazira na temelju raznovrsnih ugovora koji su u skladu sa šerijatom. Ovim ugovorima se stvaraju imovinske i finansijske obaveze koje *sukūk* predstavljaju. Na primjer, imovinske ili finansijske obaveze između emitenta i ulagača (investitora) mogu se kreirati putem šerijatski dopuštenih ugovora prodaje, najma (lizing), kapitalnog i zajedničkog partnerstva, itd. Povrat ulaganja proizlazi iz dobiti nastalih iz ovih kupoprodajnih ugovora ili ugovora o najmu, kao i kroz mehanizam raspodjele dobiti kroz partnerske ugovore.

Drugi način prikupljanja sredstava za firme i vladine agencije je kroz izdavanje vlasničkih vrijednosnih papira (dionica). Vlasnički vrijednosni papiri predstavljaju djelomično vlasništvo emitenta za razliku od dužničkih vrijednosnih papira koji ne nose sa sobom to pravo. Nadalje, dionice su generalno rizičnije od većine dugoročnih dužničkih instrumenata, ali one

2 O zabrani kamate (ribā) u Kur'anu i sunnetu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, pogledaj posebno poglavlje na tu temu.

3 O *sukūku* ćemo ukratko govoriti u posebnom poglavlju na tu temu.

s druge strane također nude veći očekivani povrat. Posjedovati vlasničke vrijednosne papire bilo koje korporacije ima svoje prednosti i nedostatke. Kako korporacija raste i njena vrijednost se povećava te vlasnici dionica mogu zaraditi dobit putem periodičnih dividendi i kapitalnog dobitka – ukoliko odluče prodati dionice i ukoliko je došlo do porasta cijene tih dionica. Vlasnici dionica, međutim, mogu isto tako doživjeti i negativan povrat ukoliko korporacija loše posluje i ukoliko cijena dionica opada tokom vremena.

Kao što je to slučaj sa dužničkim instrumentima, instrumenti islamskog tržišta kapitala moraju biti strukturirani na temelju dopuštenih pravila i načela utvrđenih šerijatom. Osim toga, budući da dionice predstavljaju nedjeljivi udio u kapitalu korporacije, bitno je osigurati da su poslovne aktivnosti korporacije u skladu sa šerijatom, tj. da ne uključuju aktivnosti koje su šerijatski zabranjene i nemoralane poput kockanja, prodaje alkohola, pornografije, kršenja ljudskih prava, degradacije okoliša, proizvodnje duhana i poslovnih djelatnosti zasnovanih na kamati (*ribā*).

Tržište novca i kapitala

Dospijeće vrijednosnih papira također igra važnu ulogu u razlikovanju tržišta. Ukratko, kratkoročni dužnički vrijednosni papiri, s rokom dospijeća manjem od jedne godine, su predmet trgovine na tržištima novca. S druge strane, dužnički vrijednosni papiri, s rokom dospijeća od više od godinu dana, su predmet trgovanja na tržištima kapitala. Isto tako, vlasničkim vrijednosnim papirima (dionicama), koji se smatraju dugoročnim i koji nemaju određeno dospijeće, se također trguje na tržištima kapitala.

Tržište novca ima tri glavne funkcije. Prvo, tržište novca služi za upravljanje likvidnošću. Drugo, tržište novca služi kao izvor finansiranja ili mjesto za kratkoročno investiranje islamskih finansijskih institucija. Treće, pristup tržištu novca omogućuje finansijskim institucijama da održe optimalnu likvidnost i samim time da udovolje zahtjevima svojih klijenata u bilo kojem trenutku. Dakle, tržište novca omogućuje finansijskim institucijama da se nose s kratkoročnim pritiscima koji se mogu pojaviti. To daje fleksibilnost ovim institucijama u slučaju da se suoče s problemima likvidnosti koja bi mogla nastati zbog razlike u vremenu novčanih priljeva i odljeva.

Dakle, tržište novca je finansijsko tržište koje olakšava trgovinu samo kratkoročnih dužničkih vrijednosnih papira (s dospijećem manjim od godinu dana), dok je tržište kapitala finansijsko tržište koje olakšava trgovinu dugoročnih dužničkih vrijednosnih papira (s dospijećem godinu dana ili više) i vlasničkih vrijednosnih papira (dionica bez određenog dospijeća). Nadalje, obim trgovanja vrijednosnim papirima na tržištu novca je veći i zbog toga njihove cijene imaju manju fluktuaciju od vrijednosnih papira na tržištu kapitala. To znači da su instrumenti kojima se trguje na tržištu novca likvidniji i predstavljaju relativno manje rizična ulaganja.

Islamsko tržište novca i kapitala predstavlja tržišta gdje se transakcije obavljaju u skladu sa šerijatom i koje su lišene svih elemenata ili aktivnosti koje su zabranjene u Islamu. Strogo pridržavanje načela šerijata također podrazumjeva i to da svi finansijski instrumenti koji se koriste na ovim tržištima moraju biti u skladu sa šerijatom.

Jedan od programa, koji islamske finansijske institucije koriste u praksi za upravljanje likvidnošću i koji je veoma popularan jeste *robna murābeha* (*commodity murābahah*) koja se u biti temelji na ugovoru poznatom kao *teverruk*.[4] Kada je riječ o ne-finansijskim institucijama, za upravljanje fluktuacije potrebnog obrtnog kapitala koriste se i drugi instrumenti tržišta novca bilo pribavljanjem kratkoročnog finansiranja ili plasmana. Prema tome, ove institucije su u stanju da uživaju u niskim troškovima za dobijanje sredstva ili dobit na investicije s malim rizikom.

Islamsko tržište novca također služi kao mjesto za sekundarnu trgovinu instrumenata tržišta novca. Ovisno o ciljevima i preferencijama rizika i povrata sudionika na tržištu novca, oni će ili kupiti ili prodati instrumente tržišta novca u iščekivanju sticanja investicijske dobiti. Instrumenti raspoloživi na tržištu novca pružaju investitorima različite razine rizika, povrata i dospijeća. Neki od najpopularnijih instrumenata su: državna investicijska emisija (*Government Investment Issue*), islamski trezorski bon (*Islamic Treasury Bill*), islamski vrijednosni papiri (*Islamic Negotiable Instruments*), itd. Isto tako, centralne banke koriste tržište novca kao kanal za provođenje monetarne politike. Kada je riječ o islamskom finansijskom sistemu, mehanizam je relativno isti kao u slučaju konvencionalnog sistema. Centralna banka poduzima operacije na

4 Više o robnoj *murābehi* i *teverruku* vidi u posebnom poglavlju na ovu temu.

otvorenom tržištu tako što će učestvovati u transakcijama povratne kupnje (*repo*) i obrnute povratne kupnje (*reverse repo*). Na islamskom tržištu novca to je poznato kao sporazum o prodaji i povratnoj kupnji.

Islamsko tržište kapitala, kao što je to slučaj s konvencionalnim tržištem kapitala, je sastavni dio islamskog finansijskog sistema. Iako su općenito slična konvencionalnim tržištima kapitala, islamska tržišta kapitala razlikuju se u svojim osnovnim elementima koji su duboko ukorijenjeni u šerijatskim učenjima. Kao rezultat toga, islamska tržišta kapitala nude instrumente, kao što su islamski vlasnički vrijednosni papiri i islamski dužnički vrijednosni papiri (obveznice) – između ostalog – na temelju šerijatskih načela koja ih čine dozvoljenim sa šerijatskog stanovišta. Islamska tržišta kapitala igraju komplementarnu ulogu investicijskoj ulozi islamskog bankarstva, time stvarajući sveobuhvatan islamski finansijski sistem.

Porast svijesti širom svijeta i potreba za ulaganjem u proizvode i instrumente koji su u skladu sa šerijatom rezultiralo je stvaranjem islamskog tržišta kapitala koji se konstantno razvija. Danas postoji veliki broj proizvoda i usluga na islamskom tržištu kapitala, kao što su *sukūk*, islamske dionice, islamske obveznice, islamski fondovi, islamski fond za investiranje u nekretnine (*real estate investment trust*), islamski proizvodi za upravljanje rizicima i dr.

Primarna i sekundarna tržište

Bilo da se radi kratkoročnim dužničkim vrijednosnim papirima kojima se trguje na tržištu novca ili dugoročnim dužničkim i vlasničkim vrijednosnim papirima kojima se trguje na tržištu kapitala važno je napraviti razliku između početne trgovine vrijednosnih papira i njihove naknadne preprodaje na tržištu. Korporacije i vladine agencije koriste primarno tržište sa prikupljanje sredstava od prvobitnih kupaca vrijednosnih papira, kao što su obveznice ili dionice. Sekundarno tržište je finansijsko tržište, gdje se postojeći vrijednosni papiri kupuju i prodaju.

Dakle, početna prodaja obveznica ili dionica je transakcija koja se odvija na primarnom tržištu i s ovom transakcijom emitent vrijednosnog papira prikuplja finansijska sredstva. Suprotno od toga je prodaja postojeće obveznice ili dionice koja predstavlja transakciju sekundarnog tržišta i ova transakcija

ne doprinosi nikakva sredstva prvobitnom emitentu. Ipak, sekundarna tržišta igraju važnu ulogu u cjelokupnom finansijskom sistemu. Prvo, ova tržišta pružaju likvidnost, a to je stupanj lahkoće s kojom vrijednosni papiri mogu biti pretvoreni (prodati) za gotovinu. Ako je vrijednosni papir izuzetno likvidan, što znači da postoji mnogo spremnih kupaca i prodavca tog papira, to znači da ga vlasnik može lahko prodati za gotovinu bez gubitka vrijednosti. Vlasnik nelikvidnog vrijednosnog papira, s druge strane, će možda morati ponuditi veliki popust kupcu, time gubeći na vrijednosti. Drugo, sekundarna tržišta pružaju potrebne informacije kako štedišama tako i posuđivačima pri utvrđivanju cijena vrijednosnih papira. Što je veća cijena određenog vrijednosnog papira na sekundarnim tržištima korporacija koja izdaje taj papir na primarnom tržištu je u stanju prikupiti više sredstava.

Promovisanje aktivnih i efikasnih sekundarnih tržišta za islamske finansije je i dalje jedan od najizazovnijih pitanja islamskog finansijskog sistema. Razlog tome je ograničeni broj islamskih finansijskih instrumenata i struktura koji ispunjavaju uvjete za sekundarno trgovanje, posebno kada je riječ o trgovanju dužničkih vrijednosnih papira. Pitanje trgovanja duga (*bej' el-dejn*) je uvijek bilo tačka spoticanja između prošlih i sadašnjih islamskih pravnika (*fukahā*). Najspornije pitanje trgovanja dugom jeste da li se dug može prodati trećoj osobi uz umanjenu vrijednost, tj. popust, što je inače praksa u konvencionalnom finansijskom sistemu.

Organizirana berza i izvanberzovno (OTC) tržište

Trgovanje vrijednosnim papirima, bilo da se radi o obveznicama ili dionicama, uglavnom se odvija na sekundarnim tržištima, koja se dodatno mogu klasificirati u dvije grupe: organizirana berza i izvanberzovno ili neslužbeno tržište. Organizirane berze su glavna mjesta gdje kupci i prodavaoci trguju vrijednosnim papirima. Ovo trgovanje uglavnom vrše brokeri (posrednici) i dileri koji igraju ključne uloge za dobro funkcioniranje sekundarnih tržišta. Brokeri su uglavnom agenti klijentima koji djeluju kao posrednici između kupaca i prodavca vrijednosnih papira i za izvršavanje naloga klijenata brokeri naplaćuju proviziju. Dileri su, s druge strane, spremni da kupe ili prodaju vrijednosne papire na ime svojih vlastitih računa. Primjeri berza su njujorška berza i londonska berza, koje su ujedno i najpoznatije.

Dileri koji se nalaze na različitim lokacijama koriste izvanberzovna ili neslužbena (*over-the-counter* ili OTC) tržišta za trgovinu vrijednosnim papirima. Ova tržišta su vrlo konkurentna s obzirom na činjenicu da se kupnja i prodaja vrijednosnih papira obavlja kompjuteriziranim trgovinskim sistemom. Obično se dionice i obveznice velikih i poznatih korporacija trguju na organiziranim berzama, dok se dionice i obveznice manje poznatih kompanija trguje na izvanberzovnom tržištu.

Institucije za finansijsko posredništvo

Jedan od načina preusmjeravanja sredstava od štediša ka potrošačima jeste putem direktnog finansiranja. Međutim, direktno finansiranje je obično manje efikasno zbog niza razloga. Prvo, usljed nedostatka finansijskog posredovanja i prisutnosti informacijskih troškova sposobnost potencijalnog finansijera za pronalaženje najprikladnijih investicija je uveliko otežana. Finansijska transakcija, naročito potreba za sticanjem dovoljnih i tačnih informacija prije samog ulaska na tržište, generalno podrazumjeva transakcijske troškove kao što su troškovi pretraživanja, troškovi provjeravanja, troškovi praćenja i troškovi izvršenja.

Drugo, štediše i potrošači imaju različite preferencije likvidnosti. Tipično je da firme u poslovnom sektoru teže pozajmljivanju sredstava koja bi vraćale u skladu s očekivanim povratom od investicijskog projekta – koji može da se ne realiziju i do nekoliko godina nakon ulaganja. Kroz kreditiranje sredstava, štediše se zapravo odreću trenutno potrošnje u korist potrošnje nekada kasnije, u budućnosti. U bilo kojem momentu, zbog raznoraznih razloga, bilo kreditor ili dužnik mogu promijeniti svoje mišljenje. Stoga u nedostatku finansijskog posredovanja, teško je uskladiti različita očekivanja i preferencije likvidnosti.

Bit finansijskom posredovanju je umetanje nekog trećeg između krajnjeg dužnika i krajnjeg kreditora. Posrednik obavlja ovu uslugu spajajući odgovarajuće dužnike s odgovarajućim kreditorima. Dakle, posrednik kanališe fondove iz područja ekonomije gdje su oni u suficitu u područja ekonomije gdje su u deficitu. Ova usluga promoviše konačni cilj svake tržišne ekonomije, a to je da efikasno usmjeri ekonomske resurse tamo gdje će se najviše cijeniti nihova upotreba.

Za razliku od pojedinačnog kreditora, finansijski posrednik kao što su banke može uživati u informacijskoj ekonomiji opsega (*economies of scope*). Ekonomija opsega postoji onda kada se dva ili više proizvoda mogu zajednički proizvesti po nižoj cijeni nego li je to slučaj ukoliko bi se isti ti proizvodi proizveli odvojeno. Banke imaju na raspolaganju ovu informacijsku ekonomiju opsega budući da mogu skupiti portfelj sastavljen od potraživanja koja imaju manji pojedinačni rizik neplaćanja – ali s istim očekivanim povratom – od onih kredita koje bi štediše inače imale na raspolaganju ukoliko bi plasirali sredstava direktno. S obzirom da banke raspolažu s udruženim sredstvima u stanju su smanjiti transakcijske troškove po jedinici proizvoda. Finansijski posrednik isto tako može iskoristiti ovu prednost pri usmjeravanju sredstava putem kredita i finansiranja, jer ima pristup povlaštenim informacijama o klijentima. Ova informacijska prednost djelomično rješava problem asimetričnih informacija koje predstavljaju veliku prepreku nesmetanom funkcionisanju i efikasnom protoku sredstava na finansijskom tržištu.

Kao najvažniji finansijski posrednici, banke također preuzimaju na sebe ulogu nadležnih kontrolora koji su u stanju efikasno centralizirati skupo praćenje klijenata i informacija. Pomoću diversifikacije i zakona velikih brojeva, banke imaju komparativnu prednost za praćenje velikog portfelja zajmova. Praćenje finansijskih ugovora i aktivnosti, posebno kada je riječ o dužničkim ugovorima, je neophodno kako bi se spriječilo oportunističko ponašanje dužnika, kako prije tako i poslije stupanja na snagu finansijskih ugovora.

Udruživanjem velikog broja ulagača i finansijskih klijenata, finansijski posrednik je u stanju prevazići problem podudaranja različitih preferencija likvidnosti. To je zato što banke imaju prednost ekonomije razmjera (*economies of scale*), tj. kako se veličina transakcija povećava tako se smanjuju transakcijski troškovi po vrijednosti transakcije, što doprinosi transformisanju nelikvidne imovine u obaveze jer banke imaju na raspolaganju potrebnu likvidnost. Prema tome, likvidnost banaka je veoma važan servis kojim klijenti raspolažu. Na primjer, islamske banke nude ulagačima (štedišama) uslugu depozita novca koji im omogućava lakše plaćanje njihovih računa (depozit po viđenju). Osim toga, štediše mogu zaraditi udio u profitu preko investicijskih računa (oročenih depozita), a još uvijek biti u stanju pretvoriti ove investicije u gotovinu kad god je to potrebno.

Pojašnjenje 3.1: *Šta su to asimetrične informacije?*

Asimetrične informacije je izraz koji se koristi za situaciju na finasijskom tržištu gdje jedna strana nema dovoljno znanja o drugoj strani i samim tim nije u stanju donjeti ispravnu odluku. Ovaj problem nadalje dovodi do druga dva problema: ***negativne selekcije*** koja se pojavljuje prije nego što se transakcija dogodi i ***moralnog hazarda*** koji se javlja nakon što je finansijska transakcija izvršena.

Negativna selekcija na finansijskom tržištu se pojavljuje onda kada su potencijalni dužnici, sa najvećim kreditnim rizikom, oni koji najaktivnije traže kredite i kojima će zbog toga najvjerovatnije kredit biti i odobren. Ovo može dovesti do paralize finansijskog tržišta jer banke mogu odlučiti da ne izdaju kredite, iako na tržištu postoje i oni klijenti za dobrim poslovnim planovima i malim kreditnim rizicima.

Pod pojmom ***moralni hazard*** misli se na rizik (opasnost ili hazard) sudjelovanja dužnika u aktivnostima koje kreditor smatra nepoželjnim (nemoralnim), jer ove aktivnosti dovode u pitanje otplatu duga. Zbog postojanja moralnog hazarda, kao što je slučaj s negativnom selekcijom, kreditori se mogu odlučiti da obustave finansiranje. Svi ovi problemi mogu dovesti u pitanje efikasno funkcionisanje finansijskih tržišta.

Izvor: Za više detalja vidi Mishkin and Eakins, *Financial Markets and Institutions.*

Na banke i finansijske posrednike općenito može se posmatrati kao na moderatore za prijenos rizika u poslovanju sve složenijim finansijskim instrumentima i tržištima. Trgovanje rizika na finansijskom tržištu je, čini se, postalo glavna okosnica ulozi posrednika. Postoje četiri glavna razloga za interes upravljanja rizicima koji se očituju na tržištu. To su lični interesi menadžera, ne-linearnost s porezom, troškovi finansijskih teškoća i konačno postojanje nepravilnosti na tržištu kapitala. Oslanjajući se na zakon velikih brojeva, banke vrše neku vrstu konsolidacije i transformacije rizika jer posluju s velikim brojem ulagača i dužnika koji, u znatnoj mjeri, djeluju neovisno jedan o drugome.

Islamske finansijske institucije

Finansijske institucije, zajedno s finansijskim tržištima, igraju važnu ulogu u postizanju ciljeva finansijskog sistema. U stvari, islamske finansijske institucije su glavni akteri u finansijskom sistemu kroz koje se trebaju postići

ciljevi (*mekāsidi*) islamskog finansijskog sistema. Ovi ciljevi se bitno razlikuju od ciljeva konvencionalnog finansijskog sistema. Iako islamske finansijske institucije obavljaju relativno iste funkcije kao i konvencionalne, ipak one ove funkcije obavljaju u skladu s pravilima šerijata. U nastavku ćemo ukratko spomenuti vrste islamskih finansijskih posrednika, te uloge i izrazite odlike islamskih finansijskih institucija.

Vrste islamskih finansijskih posrednika

Bilo da se radi o islamskim ili konvencionalnim finansijskim posrednicima, postoje uglavnom dvije kategorije i to: depozitarne institucije i ne-depozitarne institucije (vidi Tabelu 3.1 ispod). Ne-depozitarne institucije se dodatno mogu klasificirati na ugovorne štedne institucije i investicijske posrednike.

Depozitarne institucije su finansijski posrednici koji uglavnom prihvaćaju depozite (sredstva) od štediša (kreditora) i osiguravaju sredstva potrošačima (dužnicima) putem kredita i kupnje vrijednosnih papira. Islamske komercijalne banke su primjer depozitarnih institucija. Osim islamskih banaka, među depozitarne institucije se ubrajaju štedna i kreditna udruženja, uzajamne štedionice i kreditne unije koje su također poznate kao štedne institucije. U principu, štedne institucije su nekomercijalne depozitarne institucije.

Ne-depozitarne institucije također igraju važnu ulogu u finansijskom posredovanju i osiguravaju sredstva za potrošače. Međutim, za razliku od depozitarnih institucija, izvori sredstava za ne-depozitarne institucije ne dolaze od depozita klijenata, nego iz drugih izvora. *Tekāful* (islamsko osiguravajuće društvo) i penzioni fondovi su primjeri ugovornih štednih institucija. Ove institucije prikupljaju sredstva na osnovu ugovora, bilo plaćanjem premija za polise osiguranja ili putem doprinosa poslodavca i zaposlenika

Primjeri investicijskih posrednika su finansijske kompanije, uzajamni fondovi i investicijske banke. Finansijske kompanije prikupljaju sredstva putem prodaje vrijednosnih papira i preusmjeravaju ova sredstava ka pojedincima i poslovnim subjektima kojima su potrebna. Uzajamni fondovi prikupljaju sredstva tako što prodaju dionice štedišama (kreditorima) a potom koriste ta ista sredstva za kupovinu diversifikovanog portfelja

vrijednosnih papira. Investicijske banke ne prikupljaju depozite od štediša već promovišu i prodaju vrijednosne papire, koje je izdala neka kompanija, direktno investitorima (tj. štedišama, onima koji imaju višak sredstava).

Tabela 3.1: *Finansijski posrednici*

Glavne kategorije	Primjeri	Izvor sredstava
	Depozitarne institucije	
	Komercijalne banke	Depoziti
	Štedna i kreditna udruženja	Depoziti
	Uzajamne štedionice	Depoziti
	Kreditne unije	Depoziti
	Ne-depozitarne institucije	
Ugovorne štedne institucije	Takaful / Osiguravajuća društva	Premije
	Penzioni fondovi	Doprinosi poslodavca i zaposlenika
Investicijski posrednici	Finansijske kompanije	Vrijednosni papiri
	Uzajamni fondovi	Dionice
	Investicijske banke	Investitori i druge finansijske organizacije

Finansijski posrednici, bilo islamski ili konvencionalni, su od presudnog značaja za dobro funkcioniranje finansijskih tržišta. Finansijski posrednici – kao što smo gore spominjali –kanališu sredstva od onih koji ih imaju viška (štediša) ka onima koji ih imaju manjka (potrošačima) s jedne, te osiguravaju podjelu rizika, likvidnost i informacije učesnicima na tržištu s druge strane. Sve to se obavlja putem finansijskih usluga i proizvoda koje ove finansijske institucije razviju.

Kao što je spomenuto ranije, budući da je islamsko finansijsko posredovanje rukovođeno šerijatskim propisima, kompletni procesi, operacije, mobilizacija sredstava i posredovanje moraju biti u skladu sa šerijatom. Jedan od najkritičnijih aspekata šerijatki kompatibilnog posredovanja jeste razvijanje niza šerijatki dozvoljenih instrumenata s različitim finansijskim namjenama,

dospijećima i stupnjevima rizika, kako bi zadovoljili potrebe različitih skupina ekonomskih subjekata unutar islamske ekonomije.

Uloga islamskih finansijskih institucija

Kao što je spomenuto ranije, finansijsko posredovanje koje obavljaju islamske finansijske institucije je prilično usporedivo s finansijskim posredovanjem konvencionalnih finansijskih institucija. Da ponovimo, postoji nekoliko uloga koje obavljaju finansijske institucije, bilo da se radi o islamskim ili konvencionalnim. Jedna od najvažnijih uloga jeste povezivanje štediša i potrošača. Bez finansijskih institucija bilo bi izuzetno teško povezivanje ove dvije strane direkno na tržištu ili, u najmanju ruku, povezivanje ne bi bilo tako efikasno kao što je putem finansijskih institucija za posredovanje.

Ipak, preusmjeravanje sredstava između štediša i potrošača nije jedina funkcija koju obavljaju finansijske institucije. Finansijske institucije također prikupljaju i obrađuju podatke o ekonomskim uvjetima tržišta i učesnicima na tržištu. To, zauzvrat, dovodi do efikasnosti na finansijskim tržištima smanjenjem troškova za prikupljanje sredstava i maksimiziranjem povrata od investicija. Nepostojanje finansijskih institucija bi ovo preusmjeravanje sredstava učinilo vrlo skupim zbog složenog procesa finansija, pravne dokumentacije, računovodstvenog postupka i administrativnog praćenja. Upravo ovdje finansijske institucije dolaze do izražaja. Kroz udruživanje velikog broja štednih sredstava i finansijskih transakcija pod jednim menadžmentom, finansijske institucije se okorištavaju ekonomijom razmjera pri čemu se trošak po transakciji smanjuje znatno s porastom broja transakcija i ovo direktno utječe na efikasno funkcioniranje finansijskog sistema.

Osim povezivanja štediša i potrošača, finansijske institucije također pružaju dvije važne usluge i to transformaciju imovine i rizika među učesnicima na tržištu. Iako bi štediše više volili da pozajmljuju svoja sredstva kratkoročno, potrošači bi radije da se zadužuju dugoročno. Ovdje dolazi do izražaja usluga transformacije imovine koju pružaju finansijske institucije. U tom procesu, finansijske institucije pretvaraju relativno kratkoročne obveze u dugoročnu imovinu.

Međutim, ova transformacija imovine ne dolazi bez rizika. U stvari, različiti

učesnici na tržištu imaju različite profile i preferencije kada je riječ o riziku. Ovo posebno vrijedi za posljednjih nekoliko desetljeća, kada su deregulacija, liberalizacija, složenost i volatilnost finansijskih tržišta navele finansijske institucije u potragu za novim proizvodima koji će olakšati ublažavanje, prijenos i dijeljenje rizika. Bilo kako bilo, finansijske institucije su u daleko boljoj poziciji da efikasno upravljaju rizicima koji proizlaze s obje strane, aktive (imovine) i pasive (obveze).

Izrazite odlike islamskih finansijskih institucija

Prema konvencionalnom finansijskom sistemu, štediše osiguravaju sredstva potrošačima kroz finansijske institucije uz naplatu kamate. Na strani pasive, finansijske institucije plaćaju kamatu štedišama/investitorima, a na strani aktive, one naplaćuju relativno veću kamatnu stopu od potrošača. Razlika između kamate koju plaćaju i kamate koju naplaćuje predstavlja dobit finansijske institucije, kamatnu stopu ili maržu. S obzirom da je i plaćanje, ali i primanje kamate zabranjeno u islamu, finansijsko posredovanje unutar islamskog finansijskog sistema ima neke izrazite odlike. Kako bi izbjegle zabranu kamate, islamske finansijske institucije koriste raznorazne ugovore koji su u skladu sa šerijatskim učenjem, tkz. *'šerijatski saglasani'* proizvodi. Tako, islamske finansijske institucije, za mobilizaciju i upotrebu sredstava, koriste finansijske instrumente koji se temelje na međusobnom doprinosu kapitala, podjeli dobiti i gubitka, ali i na temelju duga.

Zbog razlika u prirodi finansijskih institucija i načina na koji se one angažuju sa svojim klijentima, posebno kada je riječ o dugoročnim odnosima utemeljenim na podjeli dobiti i gubitka, postoji veća potreba za praćenjem poduzetničkih aktivnosti. Ovo, međutim, može dovesti i do većih troškova i jedinstvenih rizika koji nisu prisutni unutar konvencionalnog finansijskog sistema. U principu, finansijske institucije su izložene nekolicini rizika koji se odnose na obje strane aktivu i pasivu bilance stanja. Među ove rizike se ubrajaju kamatni rizik, valutni rizik i rizik likvidnosti koji se odnose na obje strane bilance stanja. S druge strane, kreditni, tržišni i operativni rizici odnose se samo na aktivu bilance stanja. Međutim, islamske finansijske institucije se suočavaju s određenim rizicima koji su povezani sa specifičnim poslovnim modelima i šerijatskim ugovorima koji se koriste u finansijskom posredovanju.

Tako, osim navedenih rizika, islamske finansijske institucije suočene su, između ostalog, s rizikom stope povrata, potisnutim komercijalnim rizikom, fiducijarnim rizikom, rizikom šerijatske saglasnosti i rizikom reputacije.

Za razliku od depozita smještenih u uobičajenim komercijalnim bankama čija su glavnica i povrat na neki način zagarantovani, islamske banke i finansijske institucije nisu u mogućnosti garantovati povrat kapitala i profita. Ovo posebno vrijedi za depozite i investicije koji se temelje na načelima *mudārebe* i *mušāreke*. Što se pak tiče depozita smještenih u islamskim bankama na principu *emāneta*, onda su banke dužne zagarantovati iznos glavnice depozita, ali bez garancije na dobit od tih depozita.

Još jedna posebna odlika islamskih finansijskih institucija je postojanje *šerijatkih savjetodavnih odbora*. Svaki šerijatski savjetodavni odbor sastoji se od šerijatskih učenjaka koji su dobro upućeni u principe i načela šerijata. Postojanje i uloga šerijatskih savjetodavnih odbora je jedinstvena odlika islamskih finansijskih institucija jer je za uvođenje novog proizvoda potrebno njihovo blagovremeno odobrenje.[5]

Islamski finansijski instrumenti

Karakteristike islamskih finansijskih instrumenata

Ekonomske aktivnosti unutar finansijskog sistema obavljaju različiti ekonomski agenti koji, uglavnom, ulaze u ugovorni odnos s drugim agentima pri ostvarivanju svojih ekonomskih aktivnosti. Ovaj ugovorni odnos obično se definira kroz finansijski instrument koji predstavlja ugovor u kojem su definisani uvjeti, rizici i željeni profit/cijena.

Odnos kreditor-dužnik je odlika komercijalnih finansijskih ugovora na temelju kamate, gdje se na kamatu gleda kao na cijenu tog proizvoda, odnosno kredita i cijenu novca. Međutim, plaćanje i primanje kamate je protiv načela šerijata i stoga se ovaj model ne može koristiti unutar islamskog finansijskog sistema.

5 Više o ovim odlikama vidi Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor, *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007), 112-18.

Kao što je istaknuto ranije, finansijske institucije kanališu sredstva od štediša ka potrošačima te nude razmjenu rizika, likvidnost i informacije učesnicima na tržištu. Sve se ovo obavlja putem raznoraznih finansijskim instrumenata. Dok se konvencionalno finansijsko posredovanje obavlja putem instrumenata koji se temelje na kamati, islamsko finansijsko posredovanje i instrumenti moraju biti oslobođeni svih zabranjenih elemenata. Naime, sa šerijatske tačke gledišta, svaki ugovor se smatra pravno i zakonito dozvoljenim sve dok nije u sukobu s bilo kojom zabranom, kao što su *ribā* (kamata), *garer* (prekomjerni rizik i neizvjesnost) i *mejsir* (kockanje). Isto tako, ulaganje u firme koje su oslobođene ovih elemenata, ali proizvode alkohol, duhan i svinjetinu nije dopušteno jer proizvodnja alkohola, duhana i svinjetine nije dozvoljena u islamu.[6]

Danas, skoro pa da je nemoguće ne pronaći islamski alternativni proizvod za većinu proizvoda koje nude konvencionalne finansijske institucije. Međutim, iako imaju slične osobine i vrše slične funkcije, islamsko finansijsko posredovanje značajno se razlikuje kada se uzmu u vid temeljni ugovori i mehanizmi. U stvari, ovi temeljni ugovori su ti koji prave razliku između islamskog i konvencionalnog načina posredovanja. Da bi ovo bolje ilustrirali, uzećemo sljedeći primjer: islamska finansijska institucija – u ovom slučaju islamska banka – ima na raspolaganju nekoliko ugovora za mobilizaciju sredstava. Tako, islamska banka može koristiti ugovore kao što su *mudāreba*, *vekāla* i *vedī'a* za mobilizaciju sredstava. Iako islamske banke imaju na raspolaganju relativno mali broj ugovora i instrumenata za mobilizaciju sredstava, one imaju veći spektar instrumenata za korištenje i ulaganje sredstava. Tako, za investicijske svrhe, osim *mudārebe*, banke mogu koristiti instrumente na temelju *murābehe*, *selema*, *idžāre*, *istisnā'*, *mušāreke*, *džu'āle*, *rehna*, itd.[7] Svaki ugovor ima svoje odlike i karakteristike koje utiču na prirodu ugovornog odnosa između ugovornih strana. Nasuprot tome, konvencionalne banke će jednostavno isplatiti kamatu svojim štedišama na jednoj te naplatiti kamatu od poslovnih ulaganja na drugoj strani. Obično je kamata koju banke naplaćuju veća od kamate koju isplaćuju i to je poznato kao kamatna stopa ili marža koja predstavlja profit banke. Ukratko, iako islamski finansijski instrumenti na izgled liče na konvencionalne instrumente, njihove

6 Vidi *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007), 77.

7 O ovim i drugim instrumentima i njihovim karakteristikama govorićemo u nastavku.

temeljne odlike, ugovorni odnosi, mehanizmi i implikacije nisu identične.

Postoje uglavnom dva pristupa razvoju modernih islamskih finansijskih instrumenata, i to: prilagodljivi i inovativni pristup. Prema prilagodljivom pristupu, postojeći konvencionalni proizvodi i usluge – koji su u pravilu prihvatljivi sa šerijatskog stanovišta – se modificiraju i dodatno poboljšavaju uklanjanjem svih elemenata kojima se šerijat protivi. S druge strane, inovativni pristup se oslanja na raznorazne šerijatske ugovore na osnovu kojih se razvijaju novi i inovativni proizvodi i usluge za potrebe različitih klijenata.

Koristi islamskih finansijskih instrumenata

Postoje raznorazni islamski finansijski instrumenti koji se obično koriste za slične svrhe kao i konvencionalni instrumenti. Temeljna razlika između ove dvije vrste finansijskih instrumenata leži u činjenici da islamski finansijski instrumenti moraju biti šerijatski saglasni ili kompatibilni. Gore navedeni primjer pokazuje da islamska banka ima na raspolaganjju nekoliko ugovora kao što su *mudāreba*, *vekāla* i *vedī'a* za mobilizaciju sredstava. U slučaju *mudāreba* depozita, depozitor ima ulogu *rabb el-māla* (vlasnika sredstava), a islamska banka ima ulogu *mudāriba* (poduzetnika). Šerijatski učenjaci su također dozvolili određenu slobodu *mudāribu* te mu je dozvoljeno da formira partnerstvo s trećom stranom. Ovaj model je postao poznat kao *'dvorazinska mudāreba'*, koji je ujedno i osnova modernog islamskog bankarstva.[8] U slučaju *vekāle*, što znači predstavljanje ili zastupljanje, *vekīl* (agent) djeluje u ime *muvekkila* (vlasnika sredstava). Razlika između *mudārebe* i *vekāla* jeste u slobodi i kontroli nad sredstvima koje ima agent. *Mudārib* (poduzetnik ili voditelj *mudārebe*) ima potpunu kontrolu i slobodu da koristi sredstva osigurana od strane *rabb el-māla*, dok *vekīl* ima ograničenu slobodu jer on djeluje samo u skladu s uputama koje mu je *muvekkil* dao. Konačno, depoziti na principu *vedī'a* se smatraju povjerenjem ukazano povjereniku, tj. banci, na čuvanje. Deponent (ulagač) dozvoljava banci korištenje njegovog novca ne očekujući nikakav povrat. Međutim, budući da su ovi depoziti dati na čuvanje, povjerenik je dužan vratiti ih na zahtjev deponenta.

8 Uzair ovaj model naziva i 'dvostruka *mudāreba*'. Vidi *Interest Free Banking* (Karachi, Pakistan: Royal Book Company, 1978).

Na strani aktive, postoje raznorazni ugovori koji se mogu koristiti za razne svrhe. Najkorišteniji ugovor jeste *murābeha*, prodaja na principu trošak–plus–dobit, pri čemu finansijska institucija kupuje proizvod – kao što su roba, oprema, sirovina, itd. – i to prodaje klijentu. Cijena prodane robe jednaka je originalnoj cijeni robe plus profitna marža oko koje su se suglasile obje strane. Plaćanje se obično odgađa na određeni period i može biti učinjeno bilo jednokratnim, paušalnim plaćanjem ili u ratama. Dakle, ovaj instrument se može koristiti za pružanje kratkoročnog obrtnog kapitala ili kao kreditno pismo ili akreditiv za finansiranje izvoza-uvoza vezano za finansiranje međunarodne trgovine.

Islamski finansijski instrumenti se također koriste za usluge upravljanja fondovima. U tom slučaju, na primjer, principi *mudārebe* i *mušāreke* se mogu koristiti. U slučaju *mudārebe*, kapital osiguravaju sudionici i njihova uloga je uloga *rabb el-māla*. Ovaj kapital se povjerava *mudāribu* ili menadžeru fonda, koji će upravljati fondom prema svojoj ekspertizi bez nepotrebnog uplitanja *rabb el-māla*. Ostvarena dobit na kraju poslovnog perioda će se podijeliti između davatelja kapitala i menadžera fonda prema dogovorenom omjeru podjele dobiti. U slučaju *mušāreke*, s druge strane, menadžer fonda – pored svoje menažerske uloge – također doprinosi kapital u fond, čime postaje jedan od partnera. Razlika između modela *mudārebe* i *mušāreke* leži u načinu kako se dijeli gubitak. Prema *mušāreka* modelu, gubitak se dijeli prema uloženog kapitalu, dok u slučaju *mudārebe*, gubitak u potpunosti snosi *rabb el-māl* – osim ako se dokaže da je gubitak posljedica nepažnje menadžera fonda.

Pojedinosti o ovim i drugim instrumentima, njihova svojstva i različite namjene su tema posebnog poglavlja koje ćemo, *inšāAllah*, nešto kasnije predstaviti.

Osnovni modaliteti islamskih finansija: kratak opis

Raspon islamskih finansijskih instrumenata značajno se proširio od početka razvoja islamskog finansijskog sistema (IFS). Postoje razni instrumenti koji se mogu koristiti u različitim sektorima ekonomije, kao što su finansiranje stambenih projekata, finansiranje kupovine automobila, finansiranje obrtnog materijala i opreme, finansiranje poslovnih projekata, finansiranje državnog deficita, itd. Slijedi kratko objašnjenje osnovnih modaliteta finansiranja koji

se primjenjuju u IFS:[9]

Kard hasan (graciozni/dobronamjerni zajam)

Kard hasan doslovno znači 'dobar kredit.' Tehnički, to je ugovor o kreditu između dvije strane na temelju socijalne skrbi. Iznos otplate mora biti jednak posuđenom iznosu. Drugim riječima, to je beskamatni kredit gdje je dužnik obavezan vratiti samo glavnicu. Međutim, dopušteno je za dužnik plati više od glavnice ukoliko to nije navedeno ili dogovoreno na početku ugovora.

Mušāreka (aktivno partnerstvo)

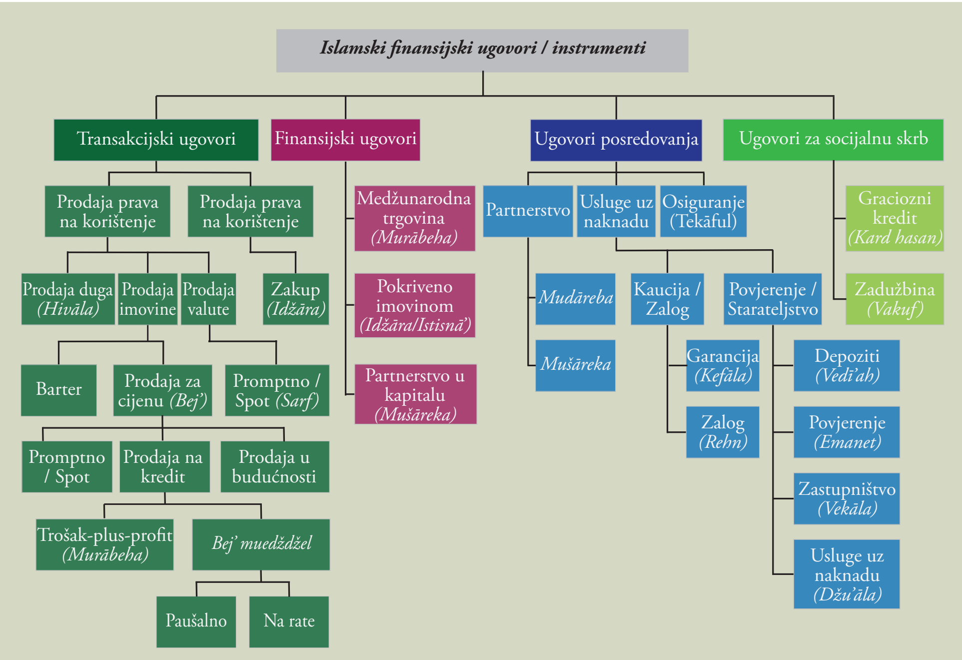
Mušāreka doslovno znači "dijeljenje", a tehnički se odnosi na partnerstvo gdje se dobit i gubitak dijele između dvije ili više strana. To je slično aranžmanu zajedničkog ulaganja (*joint venture*). U tom slučaju, svaki partner doprinosi kapital – bilo u obliku novca ili u naturi – i rad. Svaka dobit koja proizađe iz zajedničkog ulaganja dijelit će se na temelju unaprijed dogovorenog omjera, ali će se gubitak dijelit isključivo na temelju uloženog kapitala. To znači da ukoliko partneri ulože istu sumu kapitala, tj. 50:50, u slučaju gubitka investicija, partneri će dijeliti gubitak u istom ovom omjeru, tj. 50:50. Međutim, dobit se može dijeliti u drugom omjere, sve dok se partneri međusobno dogovore oko toga na početku partnerstva.

9 Za detaljnu diskusiju o osnovnim modalitetima finansiranja u islamskim finansijama vidi posebna poglavlja na ove teme. Vidi također: Monzer Kahf, ed. *Lessons in Islamic Economics*, vol. 1 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998); Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003); Bala Shanmugam and Zaha Rina Zahari, *A Primer on Islamic Finance* (Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009); Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008); Angelo M. Venardos, *Islamic Banking & Finance in South-East Asia: Its Development & Future* (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2005); Tarek S. Zaher and M. Kabir Hassan, "A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking," *Financial Markets, Institutions & Instruments* 10, no. 4 (2001); Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002); Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003); ISRA, *Islamic Financial System*.

Mušāreka mutenākisa **(umanjujuće partnerstvo)**

Mušāreka mutenākisa je hibridni instrument za finansiranje koji se sastoji od *mušāreke* (partnerstva), *idžāre* (najma) i *bej'a* (prodaje). To je ugovor između finansijera (banke) i korisnika (klijenta) u kojoj se ove dvije strane međusobno dogovore da zajednički kupe imovinu uz uvjet da finansijer postepeno proda svoj udio u imovinu korisniku po dogovorenoj cijeni i u skladu s dogovorenim rasporedom plaćanja. Tako, kako vrijeme prolazi, korisnički udio kapitala u imovini se povećava dok se finasijerski udio kapitala u imovini smanjuje, sve dok na kraju imovina ne postane potpuno vlasništvo korisnika čime je finansiranje završeno.

Ilustracija 3.2: *Islamski finansijski ugovori / instrumenti*



Izvor: Prilagođeno iz djela Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2007)

Mudāreba **(pasivno partnerstvo)**

Mudāreba je posebna vrsta partnerstva između *rabb el-māla* (vlasnika kapitala), koji samo doprinosi kapital i *mudāriba* (poduzetnika ili manadžera),

koji vodi i upravlja cijelim biznisom. Svaka ostvarena dobit se dijeli prema unaprijed dogovorenom omjeru. Međutim, ukoliko dođe do gubitaka bez da su ti gubici prouzrokovani nemarom *mudāriba*, te gubitke snosiće isključivo *rabb el-māl*, koji nema kontrolu nad upravljanjem biznisa.

Murābeha (trošak–plus–profit finansiranje)

Murābeha[10] podrazumjeva ugovor o prodaji i otkupu imovine prilikom koje je kupac upoznat s originalnom cijenom i profitnom maržom. U tom slučaju, banka, na zahtjev kupca, kupuje imovinu od dobavljača i prodaje istu kupcu po cijeni koja je jednaka originalnoj cijeni uvećanoj za profitnu maržu. Prodajna cijena se unaprijed dogovara i ne može se kasnije promijeniti.

Selem (buduća isporuka)

Selem je kupoprodajni ugovor u kojem se cijena plaća na licu mjesta, ali se dostava kupljene robe odgađa do određenog vremenskog perioda.

Idžāra (najam – lizing)

Idžāra doslovno znači 'dati nešto u najam.' To je ugovor prema kojem najmodavac (banka ili vlasnik) iznajmljuje imovinu zakupcu uz unaprijed dogovorenu visinu rente i unaprijed dogovoreno vrijeme trajanja zakupa. Vlasništvo nad iznajmljenom imovinom ostaje kod najmodavca, koji je ujedno i dužan za održavanje iste.

Idžāra ve iktina (zakup koji završava transferom vlasništva)

Idžāra ve iktina[11] je modalitet sličan *idžāra* ugovoru. Jedina razlika između *idžāre* i *idžāre ve iktina* jeste ta što se u slučaju *idžāra ve iktina* modaliteta na

10 *Murābeha* je također poznata i kao *murābeha* za kupca naručioca (*al-murābahah lil-amr bi al-shira*).

11 Neki je nazivaju i kao *Ijārah Thumma al-Bay'* or *Ijārah Muntahiyah bi-Tamlīk*.

kraju ugovora vlasništvo nad iznajmljenom imovinom prenosi na zakupca. Ovaj prijenos vlasništva se vrši kroz novi ugovor, kroz koji se iznajmljena imovina predaje zakupcu na kraju ugovora o zakupu bilo kao dar ili putem kupoprodajnog ugovora po nominalnoj ili tržišnoj cijeni.

Istisnā' (naručena proizvodnja)

Istisnā' podrazumjeva narudbu za kupnju gdje kupac zahtijeva od prodavatelja da mu dostavi gotov proizvod u određenom vremenskom periodu i prema specifikacijama navedenim u ugovoru.

Sukūk (islamski certifikati)

Sukūk je dokument ili certifikat koji predstavlja udio u vlasništvu nad materijalnom imovinom određenog projekta, investicijske aktivnosti, ili pravo na plodouživanje ili usluge. *Sukūk* su slične konvencionalnim obveznicama u smislu da se njima može trgovati na berzi. Međutim, za razliku od konvencionalnih obveznica, *sukūk* predstavljaju certifikate koji su obično pokriveni imovinom (*asset-backed*) i koje su strukturirane u skladu sa šerijatom.

Poglavlje IV

EPISTEMOLOŠKA OSNOVA FINANSIJA: KONVENCIONALNIH I ISLAMSKIH

Općenito govoreći, epistemologija se bavi pitanjem o tome što znamo o određenom fenomenu i kako to znamo.[1] Kako bi ovo pobliže objasnili, korisno bi bilo razjasniti pojmove koji se

1 Ovo i naredno poglavlje predstavljaju prevod članaka koje je autor objavio u nekoliko verzija zajedno s Abbasom Mirahorom, ko-autorom. Vidi Abbas Mirakhor and Edib Smolo, "The State of Islamic Finance: Post-Crisis and Future Prospects," in *21st Annual Conference on Monetary and Exchange Rate Policy* (Tehran, Iran: Monetary and Banking Research Institute, Central Bank of the Islamic Republic of Iran, 2011); "Do Conventional and Islamic Finance Share Common Epistemology?," *Global Islamic Finance 2011; "Conventional and Islamic Finance: An Epistemological Consideration*, Global Islamic Finance Report 2012 (London: BMB Islamic UK Limited, forthcoming).

trenutno koriste u raspravama vezanim za islamske finansije. Praktičari pod terminom islamska finansijska industrija podrazumjevaju njihove aktivnosti u dizajniranju i trgovini "šerijatski-saglasnih" načina i sredstava finansiranja. Općenito, industrije unutar ekonomije pripadaju određenom sektoru, sektori pripadaju podsistemima koji na kraju pripadaju jednom većem sistemu. Na primjer, banka pripada bankarskoj industriji koja pripada finansijskom sektoru koji, pak, pripada finansijskom podsistemu koji, nadalje, pripada širem ekonomskom sistemu koji, konačno, pripada ukupnom društveno-političko-ekonomskom sistemu. Što onda reći za islamsku finansijsku industriju? Moderna islamska finansijska industrija svoje porijeklo crpi iz konvencionalnog finansijskog podsistema.

Prije početka razvoja islamske finansijske industrije, u konvencionalnom finansijskom sistemu je postojalo nešto što bi se moglo nazvati *"tržišni neuspjeh."* Došlo je do znatnog nezadovoljena potražnje za šerijatski-saglasnim finansijskim proizvodima. Islamska finansijska industrija je tako izrasla iz konvencionalnih finansija kako bi zadovoljila ovu potražnju. Muslimanski učenjaci, uglavnom nakon 1970.-ih, svojim pisanjem o islamskim finansijama su se fokusirali na razvoj islamskog finansijskog sistema. Oni ne samo da su naglašavali potrebu za eliminacijom *ribā* (kamatnih) ugovora, već su i pozivali na njihovu zamjenu s ugovorima podjele rizika. Međutim, praktičari, od kojih je većina bila izložena konvencionalnim finansijama, bili su zainteresirani za razvoj načina i sredstava finansiranja koji pored toga što će biti šerijatski kompatibilni biće također poznati i prihvaćeni od strane učesnika na tržištu konvencionalnih finansija. Dok su ovi prvi naglašavali načine i modalitete finansiranja na principu podjele dobiti i gubitka, potonji su se, fokusirani na tradicionalnim metodama konvencionalnih finansija, uglavnom vrtili oko metoda za prijenos i premještanje rizika. Na taj način, svi finansijski instrumenti konvencionalnih finansija postali su predmetom replikacije, preinakanja i obrnutog inženjeringa da bi ovi proizvodi bili šerijatski kompatibilni.

Ovaj članak tvrdi da postoje dva *idealna* finansijska sistema koji se temelje na podjeli rizika, konvencionalni i islamski, te jedan aktuelni, konvencionalni sistem fokusiran na prijenos rizika. Postoje dvije finansijske industrije unutar aktuelnog sistema: konvencionalna i islamska finansijska industrija. U nastavku ćemo govoriti o epistemologiji i glavnim karakteristikama oba ova

idealna sistema.

Idealni konvencionalni finansijski sistem

Ukupni društveno-političko-ekonomski sistem dovodi do ekonomskog sistema iz kojeg izrasta sistem finansiranja kako bi se olakšala proizvodnja, trgovina i razmjena dobara. Ideja savremenog konvencionalnog ekonomskog sistema obično se veže za Adama Smita (Adam Smith) i njegovu viziju ekonomije prikazanoj u njegovoj knjizi *The Wealth of Nations* (*Bogatstvo naroda*). Međutim, ono što je zanemareno sve do nedavno jeste činjenica da je, sa epistemološkog gledišta, Smitova vizija ekonomije ugrađena u njegovoj viziji moralno-etičkog sistema koja je dovela do ekonomije osmišljene u knjizi *Bogatstvo naroda*. Ovaj moralno-etički sistem je detaljno opisan u Smitovoj knjizi *The Theory of Moral Sentiments* (*Teorija moralnih osjećaja*) koja je prethodila knjizi *Bogatstvo naroda* za jedno desetljeće.[2]

Dok konvencionalna ekonomija smatra Smitov pojam *"nevidljive ruke"* koordinatorom nezavisnih odluka učesnika na tržištu, u *Teoriji moralnih osjećaja* i *Bogatstvu naroda* ova metafora se odnosi na dizajn Vrhovnog Stvoritelja "koji je uredio principe povezivanja tako da potezi svih onih koji traže vlastitu korist mogu proizvesti najefikasniju alokaciju resursa, a time i najveće moguće bogatstvo za narod. To je doista dobronamjerni kreator."[3] Smit tvrdi da cilj božanskog dizajna mora biti sreća ljudi "kad ih je stvorio. Niti jedan drugi cilj nije vrijedan te vrhovne mudrosti i božanskog dobročinstva koju nužno pripisujemo njemu..."[4] Najveći doprinos Smita u njegovom djelu *Teorija moralnih osjećaja* je vizija koherentnog moralno-etičkog društvenog sistema u skladu s dizajnom Vrhovnog Stvoritelja i kako bi svaki član društva primjenio etičke stavove. Priznavanje ljudskih slabosti dovela je Smita do priznavanja potrebe za organskom ko-evolucijom pojedinca i društva u

2 Abbas Mirakhor and Hossein Askari, *Islam and the Path to Human and Economic Development* (New York: Palgrave Macmillan, 2010); Abbas Mirakhor and Idris Samawi Hamid, *Islam and Development: The Institutional Framework* (New York: Global Scholarly Publications, 2009).

3 Jerry Evensky, "Ethics and the Invisible Hand," *Journal of Economic Perspectives* 7, no. 2 (1993): 9.

4 Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments (Dover Philosophical Classics)* (Mineola, New York: Dover Publications, 2006), 186-89.

etapnom procesu akumulacije etičkog sistema vrijednosti s jedne generacije na sljedeću. Iako je moguće da jedno društvo napreduje ili stagnira, pa čak i da nazaduje, dobronamjernost nevidljive ruke "Autora prirode" vodi cjelokupno čovječanstvo ka idealnom ljudskom društvu. Poštivanje i predanost skupu vrijednosti – vrlinama razboritosti, brizi o drugim ljudima, pravdi i blagonaklonosti – će osigurati društveni poredak i koheziju.[5]

Smit i Ero (Arrow)

Tek u drugoj polovici prošlog stoljeća pokušaji su učinjeni kako bi se predstavila određena koncepcija Smitove vizije ekonomije. Ova koncepcija je gledala na ekonomiju kao tržišni sistem rukovođen "nevidljivom rukom" ka jednostavnom funkcionisanju, koordiniranjem "autonomnih pojedinačnih odluka unutar međuovisnog svijeta."[6] Dva takva pokušaja su bili radovi Ero (Arrow) i Debru (Debrau)[7] i Ero i Hahn[8] koji su nastojali pokazati da će "decentralizirana ekonomija motivirana ličnim interesima" dodijeliti sredstva tako da bi se to "moglo smatrati ... superiornijom dispozicijom u odnosu na veliki broj mogućih alternativnih dispozicija..."[9] Ovi pokušaji su se prvenstveno fokusirali na Smitovu ideju decentralizirane tržišne ekonomije, ali se u tom procesu mnogo oslanjaju na vrelo Smitovih ideja zastupljenih na društvenom okviru s naglaskom na moralno-etičkim vrijednostima predstavljenim u *Teoriji moralnih osjećaja*.

U osnovi, rad Ero-Debru je fokusiran na optimalnoj podjeli rizika u decentraliziranoj tržišnoj ekonomiji. Odgovara na pitanje kako najbolje raspodijeliti rizik unutar ekonomije. Odgovor je da rizik treba dodijeliti onima koji ga najbolje mogu podnijeti. Rad se oslanja na osnovne institucionalne

5 *The Theory of Moral Sentiments (Dover Philosophical Classics)* (Mineola, New York: Dover Publications, 2006); Mirakhor and Hamid, Islam; Hossein Askari, Zamir Iqbal, and Abbas Mirakhor, *Globalization and Islamic Finance: Convergence, Prospects, and Challenges* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2010); Hossein Askari et al., *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012).

6 Evensky, "Ethics."

7 Kenneth J. Arrow and Gerard Debreu, "The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy," *Econometrica* 22, no. 3 (1954).

8 Kenneth J. Arrow and F. Hahn, *General Competitive Analysis* (San Francisco: Holder Day, 1971).

9 *General Competitive Analysis* (San Francisco: Holder Day, 1971), vi-vii.

strukture koje je Adam Smit predstavio u *Teoriji moralnih osjećaja* i *Bogatstvu naroda*. Čini se kao da su Ero-Debru uzeli zdravo za gotovo postojanje nekih institucija kao što su vlasnička prava, ugovori, povjerenje, vladavinu prava i moralno-etičke vrijednosti. Dvije ključne pretpostavke ovoga rada su postojanje kompletnih ugovora i kompletnih tržišta. Prva pretpostavka znači da je moguće dizajnirati ugovore tako da su sve nepredviđene situacije pokrivene. Druga pretpostavka podrazumjeva postojanje tržišta za svaki mogući rizik. Najvažnije od svega toga jeste da su sve buduće isplate ovisne o tačno određenim posljedicama.

Ero-Debru model ne uključuje fiksirane, unaprijed određene kamatne stope kao dobit na dužničke ugovore. Nakon njegovog prvobitnog rada s Debru, Ero je jasno ukazao – iako to nije izričito navedeno u radu s Debru i Hahnom – da je "moguće da proces razmjene zahtijeva ili je barem uveliko olakšan prisutnošću nekoliko ... vrlina (ne samo istine, već i povjerenja, vjernosti i pravde u budućim poslovima) ... Vrlina istinoljubivosti zapravo doprinosi efikasnosti ekonomskog sistema na vrlo značajan način ... etičko ponašanje se može smatrati kao društveno poželjna institucija koja olakšava postizanje ekonomske efikasnosti u širem smislu."[10] Na primjer, ako je institucija povjerenja jaka unutar ekonomije, univerzum kompletnih ugovora se može zamjeniti jednostavnijim ugovorima koje strane potpisuju, a pri čemu se dogovaraju da će uvjeti ugovora biti revidirani onako kako se nepredviđene situacije pojavljuju. Ero je i sam stavio naglasak na povjerenje kao neophodno mazivo za ekonomiju.[11]

Uprkos pažnji Eroa na neke važne elemente institucionalne strukture koji su bili sastavni dio Smitove vizije ekonomije, kao što je njegov sistem vrijednosti, ekonomska struka je razvila svoju viziju te ekonomije s naglaskom prvenstveno na dva koncepta "nevidljivu ruku" i "lični interes." Prvi koncept je spomenut samo jednom u knjizi *Bogatstvo naroda*,[12] a način na koji je drugi koncept korišten od strane ekonomista Vivien Velš (Vivian Walsh) smatra "vulgarno ... pogrešno shvatanje" onoga što je Smit podrazumjevao

10 Kenneth J. Arrow, *Essays in the Theory of Risk-Bearing* (Chicago: Markham Publishing Company, 1971), 345-46.

11 *The Limits of Organizations* (New York: Norton, 1974).

12 Vidi Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776/1976) (Edited in two volumes by W.B. Todd. See vol. 2 of the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Oxford: Clarendon Press, 1976), 456.

pod pojmom "vlastitog interesa."[13] Ovo "sužavanje" Smitovog pogleda je bio predmet oštrih kritika Amartija Sena (Amartya K. Sen)[14] koji kaže: "Doista, upravo je sužavanje širokog Smitovog pogleda na čovjeka u savremenoj ekonomskoj znanosti to što se može smatrati jednim od glavnih nedostataka savremene ekonomske teorije. Ovo osiromašenje je usko povezano s udaljavanjem ekonomije od etike."[15]

Pažljivo čitanje *Teorije moralnih osjećaja* i *Bogatstva naroda* pruža ogromnu podršku Senovom stavu. Čak i pored Senove duhovne kritike nerazumijevanja Smitovog motiva ličnog interes od strane ekonomista jeste njegovo insistiranje na potrebi pokoravanja "općim pravilima ponašanja," koja "su naredbe i zakoni Božanstva, koji će konačno nagraditi poslušne, a kazniti prijestupnike svojih dužnosti ... Kada se opća pravila koja određuju pohvalne i negativne poteze počnu smatrati zakonima svemoćnog bića, koji bdije nad našim ponašanjem, i koji će, u životu koji dolazi, nagraditi poštivanje i kazniti kršenje istih – oni neophodno dobijaju novu svetost iz ovog razmatranja. Naš stav prema kojem volja Božanstva treba biti vrhovno pravilo našeg ponašanja ne bi trebao bit upitan od bilo koga ko vjeruje u njegovo postojanje. Sama pomisao na neposluh sama po sebi predstavlja najšokantniju nepogodnost. Kako uzaludno, kako apsurdno bi bilo čovjeku da se suprotstavi ili da zanemari naredbe koje su mu je propisala beskrajna mudrost i beskrajna moć. Kako neprirodno, kako bezbožno i nezahvalno je nepoštivanje zapovijedi koje su mu propisane od beskrajne dobrote njegovog Stvoritelja, čak i kada ne bi bilo kazne za njihovo kršenje! Osjećaj ispravnosti, također, je podržan najjačim motivom ličnog interesa. Ideja da, iako se možemo sakriti od čovjeka ili uzdići iznad dosega ljudske kazne mi ipak uvijek djeluje pod budnim okom Boga i izloženi smo njegovoj kazni – najvećem osvetniku nepravde – je motiv koji je u stanju obuzdati najtvrdoglavije strasti."[16]

Razmatranjem gornjeg citata, kao i ostatka *Teorije moralnih osjećaja*, vodi, u najmanju ruku, ka tri opažanja. Prvo, ovo je Smit koji je zanemaren od

13 Vivian Walsh, "Smith after Sen," *Review of Political Economy* 12, no. 1 (2000).

14 Amartya K. Sen, "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic," *Philosophy and Public Affairs* 6, no. 4 (1977); *On Ethics and Economics* (Oxford: Blackwell, 1987).

15 *On Ethics*.

16 Smith, *Moral Sentiments*, 186-89.

strane ekonomske struke. Smit, prema ekonomskoj znanosti, je autor ličnog interesa kao motiva koji je temelj maksimiziranja korisnosti (*utility*) i profita po svaku cijenu po društvo, uključujući i osiromašenje i iskorištavanje drugih ljudskih bića. Čak i njegov najvatreniji navijač, Amartija Sen, je ignorisao Smita iz gornjeg citata. Drugo, Smit je jasno naglasio u svom djelu *Teorija moralnih osjećaja* da je poštivanje pravila propisanih od strane Stvoritelja i pravila tržišta neophodno za ispunjenje njegove vizije. Treće, također je jasno da Smit smatra internalizaciju pravila – tj. biti svjestan vječne prisutnosti Stvoritelja i djelovanje u skladu s time – ključnim faktorom za sva ljudska ponašanja, uključujući i ona vezana za ekonomiju.

Iz gore navedenog vidimo da Smit jezgrovito i jasno dijeli mišljenje s nekim temeljnim institucionalnim principima vjere islama, a to su: vjerovanje u Jednog i Jedinog Stvoritelja, vjerovanje u odgovaranje na Sudnjem danu, vjerovanje u nužnost slijeđenja pravila propisanih od strane Stvoritelja, te uvjerenje da se pravda postiže s potpunim slijeđenjem propisa. Da parafraziramo Sena, nema potrebe praviti vještačko mjesto za pravdu i pravednost, jer to mjesto već postoji u pravilima koje je propisao Stvoritelj.

Ero-Debru ekonomija

Ekonomija u kojoj postoje potencijalna tržišta za svu robu – što znači da postoje kupci i prodavači koji su spremni na kupnju ili prodaju ove robe "ako i samo ako" se desi određeno stanje u svijetu – se zove Ero-Debru ekonomija. U takvoj ekonomiji, budžetska ograničenja su ta koja određuje koliko učesnici mogu kupiti potencijalne robe po cijenama koje prevladavaju na tržištu. S obzirom da ova roba ovisi o budućim stanjima, ona je rizična. Dakle, bužetsko ograničenje određuje sposobnost svakog pojedinca na tržištu koliko može preuzeti rizika. Sam Ero priznaje da zahtijevati takvo tržište je nerealno. "Jasno je da potencijalna roba koja se traži ne postoji do mjere koliko je to potrebno, ali raznolikost vrijednosnih papira dostupnih na modernim tržištima mogu poslužiti kao djelomična zamjena."[17] Takvi vrijednosni papiri, koji se nazivaju Ero papiri i čija isplata se može koristiti za kupnju robe, će smanjiti broj potrebnih tržišta dok u isto vrijeme repliciraju učinkovitost podjele rizika kompletnih tržišta. S kompletnim

17 Arrow, *Essays.*

tržištima dolaze i kompletni ugovori. To su ugovori koji uzimaju u obzir sva moguća stanja prirode. Međutim, u stvarnom svijetu, ne mogu svi ugovori pokriti sve buduće nepredviđene situacije. Dakle, za ove ugovore se kaže da su nepotpuni i mogu ukazivati na neefikasnost u razmjeni robe i usluga. Međutim, kako smo gore sugerisali, optimalni ugovori se mogu razviti pod uvjetom da postoji međusobno povjerenje između ugovornih strana. To bi bio jednostavan ugovor s odredbama za izmjenu uvjeta ugovora ukoliko bude postojala potreba za promjenom.

S pravom se može reći da ukoliko bi finansijski instrumenti bili u skladu sa Ero vrijednosnim papirima – tj. da njihova isplata ovisi o "prirodnom stanju", odnosno da ovisi o ishodu i da nije fiksna, unaprijed određena i da predstavljaju podjelu rizika – ovaj idealni sistem bi posjedovao mnoge karakteristike idealnog islamskog sistema.[18] Međutim, svi Ero papiri ne bi zadovoljili šerijatske zahtjeve s obzirom da neki od ovih papira mogu predstavljati potencijalne dužničke ugovore koji imaju unaprijed određeni fiksni iznos novca za isplatu ukoliko se desi određeni događaj. Ovi papiri, dakle, ne moraju da predstavljaju vlasničko potraživanje. Obične dionice korporacija, međutim, zadovoljavaju ove uvjete. One predstavljaju rezidualno vlasničko potraživanje i nose sa sobom povrat koji zavisi od potencijalnih budućih izhoda. One predstavljaju "proporcionalna potraživanja u isplatama svih budućih stanja."[19] Ove isplate zavise od budućih rezultata. Berze koje su dobro organizirane i regulisane su efikasne s ekonomske tačke gledišta, jer one dodjeljuju rizike prema sposobnostima učesnika da se nose s tim rizicima. U biti, to je doprinos Ero-Debru modela konkurentnoj ravnoteži,[20] prema kojem, efikasna raspodjela rizika zahtijeva da se rizik ekonomije dodjeljuje učesnicima na tržištu u skladu sa njihovim "odgovarajućim stupnjem tolerancije rizika."[21]

18 Abbas Mirakhor, "Equilibrium in a Non-Interest Open Economy," *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics* 5 (1993).

19 Eugene F. Fama and Michael C. Jensen, "Agency Problems and Residual Claims," *Journal of Law & Economics* 26, no. 2 (1983).

20 Arrow and Debreu, "The Existence; Arrow, *Essays*.

21 Martin F. Hellwig, "Banks, Markets, and Allocation of Risks in an Economy," *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 154, no. 1 (1998).

Od idealnog do stvarnog: konvencionalna ekonomija

Kao što je spomenuto ranije, ono što su Ero-Hahn i Ero-Debru naumili učiniti bila je analitička demonstracija tvrdnje da je "impozantna linija ekonomista od Adama Smita do danas nastojala pokazati da bi decentralizirana ekonomija, motivirana ličnim interesima ... mogla biti u skladu s koherentnim raspoređivanjem ekonomskih resursa koja se može smatrati, u dobro definisanom smislu, superiornijom u odnosu na veliki broj mogućih alternativnih raspoređivanja ..."[22] Ali, kao što Evenski (Evensky) sugerira, "Smitova priča koju su ispričali Ero i Hahn – a oni su predstavnici savremenih ekonomista – je skraćena verzija. Izvor koji motivira akciju u Smitovoj priči je prenesen, ali puno toga od ostatka njegove priče je zaboravljeno."[23] Može se reći, kao što to izgleda i sam Ero[24] podrazumjeva, da je "ostatak" Smitove "priče" bila njegova vizija institucionalne infrastrukture (pravila ponašanja) koja su osmišljena u *Teoriju moralnih osjećaja* i kao takva apstrahiranje ovih pravila vjerojatno ne bi promijenilo ishod matematičke analize Ero-Debrua i/ili Ero-Hahna. Osim toga, da su se aktuelne finansije razvile duž putanje kojoj teže ova djela, tj. da su se poduzeli koraci ka kompletiranju tržišta i ugovora imajući na umu ukupni institucionalni okvir ekonomije kako je to predvidio Adam Smit, rezultat je mogao biti pojava konvencionalnih finansija koje se bitno razlikuje od savremenog sistema. Tim sistemom bi dominirali finansijski instrumenti bazirani na potencijalnim ishodima, vlasničkim vrijednosnim papirima i podjeli rizika.

Vjerovatno najutjecajniji faktor u skretanju s ove putanje jeste postojanje i izdržljivost fiksne i unaprijed određene kamatne stope za koju nikada nije postojalo rigorozno teorijsko objašnjenje. Sve takozvane teorije kamate od klasičnih ekonomista pa do savremenih finansijskih teorija objašnjavaju kamatnu stopu kao cijenu koja dovodi potražnju i ponudu finansija u ravnotežu. Ovo jasno ukazuje da su se kamatne stope pojavile tek nakon što je došlo do interakcije između sila ponude i potražnje na tržištu, a ne prije uspostavljanja cijena. U stvari, u nekim teorijskim modelima nema mjesta za fiksnu, unaprijed određenu kamatnu stopu. Na primjer, uvođenjem takve cijene

22 Arrow and Hahn, General, vi-vii.

23 Jerry Evensky, "The Two Voices of Adam Smith," *History of Political Economy* 19, no. 3 (1987); "Ethics."

24 Arrow, *Essays*.

u Valrasov (Walras) ili Ero-Debru-Hahnov model opće ravnoteže (*general equilibrium*) dovodi do kolapsa modela zato što su postali previše određeni. Kako Koven (Cowen) sugeriše: "s obzirom da su cijene svih roba, sadašnjih ili budućih, već određene skupom Ero-Debru-Hahn jednadžbi, nametati diskontnu stopu ekonomiji (bez obzira kako se do ove stope došlo) bi previše odredilo naš sistem jednadžbi. Dakle, kamatna stopa nije cijena kapitalnih proizvoda ili roba za široku potrošnju. Umjesto toga, do vlastitih stopa povrata se dolazi putem omjera cijena u različitim vremenskim periodima koje ispitujemo. Ne samo da nema objašnjenja vlastitih kamatnih stopa koje nisu ovisne o našem objašnjenju relativnih cijena, već nema objašnjenja vlastitih kamatnih stopa koje nisu identične našem opisu relativnih cijena u različitim vremenskim periodima ... Međutim, ako se roba nalazi u različitim vremenskim periodima, onda ih treba smatrati različitom robom ... Logički status teorije kamate po pitanju različitih roba je vrlo sumnjiv – kako se to uopće razlikuje od teorije "kamate" koja uspoređuje cijenu jabuke sa cijenom narančе? ... Nakon što smo definisali kamatnu stopu kao skup postotaka omjera cijene u različitim vremenskim periodima, teorija opće ravnoteže gubi svoju sposobnost da nam išta kaže o veličini kamatne stope. Ove stope mogu biti pozitivne, negativne ili čak nula. Najvjerojatnije, naš sistem jednadžbi istovremeno će sadržavati sve tri mogućnosti kao rješenje."[25]

Iako ne postoji zadovoljavajuća teorija za pozitivnu, unaprijed fiksnu kamatnu stopu, sve finansijske teorije koje su razvijene nakon Ero-Debru-Hahn pretpostavljaju njezino postojanje u obliku bezrizične imovine, uglavnom kratkoročne državne obveznice, kao mjerilo prema kojem se stope povrata svih drugih sredstava, prije svega povrata kapitala, određuju. Među tim teorijama su Model određivanja cijene uloženoga kapitala (*Capital Asset Pricing Model* – CAPM), Moderna teorija portfelja (*Modern Portfolio Theory* – MPT) i Blek-Šolsova (*Black-Scholes*) formula za određivanje vrijednosti opcija i procjenu rizika. S praktične strane, prihvatanje bezrizične stope je uvelo vještačku donju granicu u strukturi određivanja cijene realnom sektoru ekonomije i samim tim za sve finansijske odluke. S pravom se može reći da je postojanje ove egzogeno nametnute stope ekonomiji razlog transformisanja Ero-Debru vizije o ekonomiji i finansijama na bazi podjele rizika. Tako dobijeni sistem je postao fokusiran na prijenos ili premještanje rizika, a ne

25 Tyler Cowen, "The Rate of Return in General Equilibrium: A Critique," *Journal of Post Keynesian Economics* 5, no. Summer (1983): 609-11.

dijeljenje. Ovakvom sistemu je potrebna snažna regulacija kako bi se opsegi ove dvije pojave ograničili. Međutim, daljnji razvoj finansijskih teorija je pružio analitičko obrazloženje za ideološki agresivnu deregulaciju. Jedna od tih teorija je *Modigliani-Miller* teorema o neutralnosti strukture kapitala preduzeća. U biti ova teorema tvrdi da je vrijednost kompanije neovisna o njezinoj strukturi kapitala. To bi značilo da bi se kompanije, s obzirom da kompanije žele povećati svoju vrijednost i da Modigliani-Miller teorema pokazuje kako je vrijednost kompanije neovisna o tome da li se kompanija finansira putem duga ili putem vlasnikog udjela, radije još više zadužile nego li izdale nove dionice. Dakle, rizik od dodatnog duga bi bio premješten na ostale vlasnike udjela u kompaniji.[26] Druga je razvoj hipoteze efikasnih tržišta (*Efficient Market Hypothesis* – EMH), koja tvrdi da u ekonomiji sličnoj onoj Ero-Debru, cijene koje preovladavaju na tržištu sadrže sve relevantne informacije tako da ne postoji prilika za arbitražu. To podrazumjeva da ukoliko je tržišna efikasnost poželjna, onda tržištima treba dozvoliti kretanje prema njihovom kompletiranju kroz inovacije i finansijski inženjering, kako bi se stvorio finansijski instrument koji bi omogućio osiguranje od svakog rizika. Da bi se to dogodilo, moralo se dokazati da je moguće razviti tako široku lepezu instrumenata i da regulacija mora postati pasivna, pa čak i regresivna, da bi došlo do poticaja strukture koja podstiće inovacije. Ovaj proces deregulacije je pokrenut u gotovo svim industrijskim zemljama tokom '80.-ih godina i nastavljen je ubrzanim tempom sve do globalne finansijske krize 2007.-2008. godine. A što se tiče inovacije i finansijskog inženjeringa, to je već demonstrirano teorijom grananja (širenja) razvijenom u kasnim 1960.-ih i početkom 1970.-ih godina koja pokazuju da jedan temeljni finansijski instrument može biti potencijalno razgranat na beskonačan broj instrumenata.[27] Ove promjene, zajedno s visokom magnitudom levridža dostupnog kreiranjem novca/kredita, a što je karakteristika bankarskog sistema frakcijske/djelomične rezerve (*fractional reserve banking system*), dovele su do eksplozivne mješavine koja reducira viziju Adama Smita na ruševine koje vidimo nakon krize 2007.-2008. godine. Ero-Debru vizija ekonomije u kojoj se dijele rizici je prvo transformisana u ekonomiju u kojoj je fokus bio prijenos rizika, ali koja je brzo pretvorena u onu u kojoj su rizici

26 Michael C. Jensen and William H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics* 3, no. 4 (1976).

27 Askari, Iqbal, and Mirakhor, *Globalization*; Askari et al., *Risk Sharing*.

prenošeni, u konačnici, na porezne obveznike.[28]

Idealni islamski finansijski sistem

Idealne islamske finansije ukazuje na obilan spektar instrumenata koji služe finansijski sektor ukorijenjen u islamskoj ekonomiji u kojoj su institucionalizirane "konstrukcije" (pravila ponašanja koje je Allah dž.š. propisao, a Poslanik Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* sproveo u praksu, uključujući i pravila tržišnog ponašanja koje islam propisuje) u potpunosti operativne.[29] Osnovna funkcija tog spektra bi bila širenje i raspodjela rizika među učesnicima na tržištu ne dopuštajući da se oni koncentrišu samo među dužničkom klasom. Islam predlaže tri skupine instrumenata za podjelu rizika:

i. *mu'amalat* instrumenti za podjelu rizika u finansijskom sektoru;

ii. redistributivni instrumenti za podjelu rizika kojima se segment društva koji je u boljoj ekonomskoj poziciji koristi kako bi podijelio rizike s kojima se susreće manje sposobni segment populacije; i

iii. pravila vezana za nasljedstvo navedena u Kur'anu kroz koje se bogatstvo preminule osobe distribuira trenutnim i budućih generacijama nasljednika.

Kao što ćemo navesti ovdje, drugi set instrumenata koristi se za otkup prava onih koji su manje sposobni nad prihodima i bogatstvu onih koji su više sposobni. Ovdje se ne radi o instrumentima milostinje, altruizma i dobročinstva. Ovo su instrumenti za otkup prava (prava manje sposobnih nad prirodnim resursima) i otplatu obaveza (dužnosti imučnih da pomognu one siromašne i manje sposobne).

Spektar idealnih islamskih finansijskih instrumenata bi imao na raspolaganju kratkoročne likvidne instrumente, instrumente za niskorizično

28 Abbas Mirakhor and Noureddine Krichene, *The Recent Crisis: Lessons for Islamic Finance*, Ifsb 2nd Public Lecture on Financial Policy and Stability (IFSB 2nd Public Lecture on Financial Policy and Stability, Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board (IFSB), 2009).

29 Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor, *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007); M. Umer Chapra, *The Future of Economics: An Islamic Perspective* (Leicester: The Islamic Foundation, 2000).

finansiranje trgovačkih ugovora, te instrumenate za dugoročno finansiranje realnog sektora. Suština spektra je podjela rizika. S jedne strane, spektar pruža finansiranje kupovine i prodaje onoga što je već proizvedeno kako bi se omogućila daljnja proizvodnja. S druge strane, on pruža finansiranje onoga što je naumljeno ili planirano da se proizvodi. U tom spektru ne postoji prostor koji pruža mogućost stvaranja novca pukim finansiranjem gdje razvijeni instrumenti koriste aktivnost realnog sektora samo kao virtualnu licencu za pružanje usluga koje su u biti čiste finansijske transakcije. Postoje *dujūni* (*dujūn* možina od *dejn* ili dug) i *kard hasan* (dobrotvorni ili beskamatni kredit) koji predstavljaju nekamatne dugove, ali samo kako bi se olakšale transakcije realnom sektoru u smislu ublažavanja potrošnje za one koji su doživjeli šok likvidnosti, odnosno koji imaju manjak likvidnih sredstava za nesmetano poslovanje. To je slučaj kada finansijer dijeli rizik likvidnosti s poduzetnicima ili potrošačima kod kojih se rizik materijalizirao ili koji koriste nekamatno zaduživanje kao osiguranje protiv šokova likvidnosti.

Može se s pravom reći da u savremenoj složenoj ekonomiji, postoji potreba za raznoraznim sredstvima likvidnosti koja su na raspolaganju istog trena. Isto tako se može reći da dokle god su instrumenti – tako razvijeni – dozvoljeni od strane šerijatskih učenjaka, kakva je onda šteta u njihovom korištenju? Obično, ovaj argument polazi od rezonovanja da su finansijski instrumenti koji služe kratkoročne, trgovinski orijentirane transakcijske ugovore, kao što su *murābeha*, dozvoljeni. Odatle nadalje dolazi argument da je bilo koji instrument koji se veže za transakcije realnog sektora, bez obzira koliko ova veza bila slaba, također dozvoljen. Važno je napomenuti da dozvoljeni transakcijski ugovori u islamu i finansijski instrumenti koji su namjenjeni da ih olakšavaju nisu ista stvar. Svi islamski transakcijski ugovori (*'ukud* množina od *'akd*) realnog sektora koji su do nas došli su dozvoljeni. Međutim, moguće je da finansijski instrument, dizajniran da omogući određeni dozvoljeni ugovor, sam po sebi bude nedozvoljen. Kao što je širenje derivativnih instrumenata u periodu prije globalne finansijske krize pokazalo, broj finansijskih instrumenata koji imaju neku vezu, čak i ako je samo riječ o onoj nominalnoj vezi, sa transakcijama realnog sektora je ograničen samo maštom finansijskih inženjera. To je suština teorije grananja (širenja) razvijenom kasnih 1960.-ih i početkom 1970.-ih godina koja je dovela do dizajniranja i razvoja derivata. Postoji mogućnost, da finansijski instrument može imati slabiju osobinu podjele rizika nego li je to slučaj sa

islamskim transakcijskim ugovorom za koji je taj instrument namjenjen.[30]

S obzirom da islamske finansije podrazumjevaju općenito dijeljenje rizika, to znači da obilježje rizika određenog instrumenta treba postati najvažniji princip u donošenju odluka. Jedan od razloga, između ostalih, za nedozvoljenost kamatnih ugovora je sigurno činjenica da se ovim ugovorom prenosi kompletan ili barem najveći dio rizika na dužnika. Moguće je zamisliti instrumente koji su naizgled u skladu sa zabranom kamate (*ribā*), ali su to instrumenti za prenošenje rizika i, na kraju krajeva, za prebacivanje rizika na porezne obveznike. Primjer za takav instrument bi bili suvereni *idžāra sukūk* certifikati na temelju imovine koja je unajmljena (*idžāra*), ali su kreditno ojačani drugim sredstvima, recimo kolateralom (zalogom). Uzimajući sve troškove u obzir, takvi *sukūk* certifikati mogu biti skuplji i podrazumjevati jaču osobinu prijenosa rizika od direktnih suverenih obveznica.[31] Očito, treba tražiti od finansijera i finansijskih inženjera da uzmu u obzir karakteristike podjele rizika kada dizajniraju i razvijaju instrumente. Ovo je poziv kojim ne treba samo *fikh* da bude preopterećen. Finansijeri i finansijski inženjeri su ti koji bi trebali osigurati karakteristike podjele rizika instrumenata kada ih predstavljaju *fakihima* (*fukahā* množina od *fākih* – pravnik) radi odobrenja. Ako Bog da, *fikh* će uhvatiti korak sa savremenim finansijama kao i sa zamršenošću rizika i pretjerane neizvjesnosti.

Čini se da su u sadašnjosti, energije finansijera i finansijskih inženjera usmjerene na dizajn i razvoj instrumenata za udovoljavanje kratkoročnih i niskorizičnih likvidnih transakcija. Bez pokušaja da se razviju dugoročni investicijski instrumenti s odgovarajućim svojstvima vezanih za rizik povrata, postoji opasnost od pojave staze ovisnosti prema kojoj će se na tržištu pojavljivati sve više istih instrumenata, mada u većoj raznolikosti. To znači, još više kratkoročnih, likvidnih i sigurnih instrumenata. Ova mogućnost se ne bi trebala olahko prihvatiti. Uostalom, kao što je spomenuto ranije, još od 1970.-ih finansije su prilično upoznate s teorijom grananja (širenja). Prema ovoj ideji, beskonačan broj instrumenata se može 'izvesti' iz jednog osnovnog finansijskog instrumenta. Ovo je upravo dovelo do eksplozije derivata koji

30 Vidi Askari, Iqbal, and Mirakhor, *Globalization*; Askari et al., *Risk Sharing*.

31 Vidi Abbas Mirakhor and Iqbal Zaidi, "Profit-and-Loss Sharing Contracts in Islamic Finance," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007).

su odigrali veoma uticajnu ulogu u nedavnoj globalnoj finansijskoj krizi. U jednom trenutku procjene su pokazivale da je u 2007. godini, u svijetu, ukupni iznos finansijskih instrumenata – uglavnom derivata – bio 12,5 puta veći od ukupnog svjetskog bruto domaćeg proizvoda (BDP-a – *gross domestic product* or GDP). Slično bi se moglo desiti i islamskim finansijama ukoliko genijalnost finansijskih inženjera i kreativna mašta šerijatskih učenjaka nastavi i dalje služiti apetit za likvidne, niskorizične i kratkoročne instrumente kojim upravlja sila potražnje. U tom slučaju, konfiguracija islamskih finansija ne bi uspjela postići nade i težnje evocirane potencijalom idealnog islamskog finansijskog sistema.

Epistemologija idealnog islamskog finansijskog sistema

Vrelo svih islamskih misli je Kur'an. Bez obzira o kojoj teoriji islamskog znanja je riječ, bilo koja epistemologija, uključujući finansijsku, mora pronaći svoje korijene u Kur'anu.

Prema tome, polazna tačka ove rasprave je 275. ajet 2. sure u Kur'anu, sure *El-Bekare* (Krava), posebno dio ajeta koji proglašava ugovor o trgovini (*bej'*) dozvoljenim, a onaj kamatni (*ribā*) zabranjenim. Nedvojbeno, ovih nekoliko riječi mogu se smatrati organizacijskim načelom – temeljnom teoremom – islamske ekonomije. Većina prijevoda Kur'ana prevodi riječ *bej'* kao 'razmjena dobara' ili 'trgovina.' Oni također prevode *'tidžāra'* kao 'razmjena dobara' ili 'trgovina.' Savjetovajući se sa velikim leksikonima za arapski jezik[32] dolazimo do zaključka da postoji stvarna razlika između *bej'* i *tidžāra*. Oslanjajući se na razne ajete iz Kur'ana (npr. ajet 2:254, 2:111, 35:29-30 i 61:10-13), ovi izvori ukazuju na to da se u trgovačke ugovore (*tidžāra*) stupa u očekivanju dobiti (*ribha*). S druge strane, *bej'* ugovori se definišu kao *mubādile el-māl bi el-māl*: razmjena imovine imovinom. U savremenoj ekonomiji to bi podrazumjevalo: razmjenu potraživanja vlasničkih prava. Ovi izvori također upućuju na daljnju razliku između ovih termina, a to je da oni koji ulaze u ugovor o razmjeni očekuju dobit, ali su svjesni vjerovatnoće gubitka (*hisāra*).

32 Vidi između ostalog Edward William Lane, *An Arabic-English Lexicon* (Lahore: Suhail Academy, 2003); Ibn Mandhoor, *Lisan Al-Arab* (Qum, Iran: Nashr Adab, 1984); Al-Raqib Al-Isfahani, *Mufradat Alfaz Al-Qur'an* (Damascus: Dar Al-Qalam, 1992); Sh. Hassan Al-Mustafaoui, *Al-Tahquiq Fi Kalamat Al-Qur'an Al-Karim* (Tehran: Ministry of Islamic Culture and Guidance, 1995).

Važno je napomenuti također da svi islamski ugovorni oblici, osim razmjene na licu mjesta, uključuju vrijeme odnosno faktor vremena. S ekonomske tačke gledišta, vremenska transakcija podrazumjeva obavezu da se nešto učini danas u zamjenu za obećanje za izvršenje nečega u budućnosti. Sve transakcije koje uključuju vrijeme su predmetom neizvjesnosti, a neizvjesnost podrazumjeva rizik. Rizik postoji kada je moguće imati više od jednog rezultata. Zamislite, na primjer, ugovor u kojem se prodavac obavezuje isporučiti proizvod u budućnosti, u zamjenu za isplatu danas. Postoji niz rizika koji su uključeni. Tu je rizik cijene za obje strane razmjene, cijena može biti viša ili niža u budućnosti. U tom slučaju, obje strane su izložene riziku koji dijele nakon što uđu u sporazum o ugovoru. Ako cijena u budućnosti poraste, kupac će biti u boljoj poziciji i rizik cijene se svaljuje na prodavca. Situacija je obrnuta ako cijena opadne. U neizvjesnosti, kupac i prodavac putem ugovora zajednički dijele rizik cijene. Postoje i drugi rizici koje kupac preuzima uključujući i rizik neisporuke i rizik kvaliteta. Prodavac, s druge strane, također se suočava s dodatnim rizicima, uključujući i rizik da cijena sirovina može biti veća u budućnosti, kao i rizike vezane za troškove prijevoza i isporuke. Isto tako, ovaj rizik može biti i niži. Opet, ovi rizici se zajednički dijele kroz ugovor. Ista argumentacija se odnosi na ugovore s odgođenim plaćanjem.

Drugo, neko može pomisliti da razmjena na licu mjesta ili prodaja za gotovinu ne uključuje rizik. Ipak, promjene cijena nakon završetka razmjene na licu mjesta nisu poznate. Dvije strane ugovora o razmjeni na licu mjesta dijele ovaj rizik. Štaviše, još od vremena klasičnih ekonomista poznato je da specijalizacija kroz komparativne prednosti pruža osnovu za zaradu od trgovine. Ali u tom procesu specijaliziranja, proizvođač preuzima rizik da postane ovisan o drugim proizvođačima specijaliziranim u proizvodnji onoga što mu je potrebno. Opet, kroz razmjenu dvije ugovorne strane dijele rizik specijalizacije. Osim toga, tu su rizici proizvodnje i prijevoza prije razmjene koji se razmjenom dijele. Jasno je da ostali ugovori, na drugom kraju spektra islamskih ugovora, tj. *mudāreba* i *mušāreka*, predstavljaju isto tako transakcije podjele rizika. Stoga se može zaključiti da nalaganjem i odobravanjem *bej'* transakcije, Allah dž.š. je time naredio podjelu rizika u svim aktivnostima razmjene.

Treće, čini se da je razlog za zabranu kamatnog ugovora (*ribā*) činjenica da ne postoji mogućnost za podjelu rizika. Može se reći da kreditor doista

preuzima rizik – rizik neplaćanja. Ali preuzimanje rizika samo po sebi nije to što čini transakciju dozvoljenom. Kockar također preuzima rizik, ali je kockanje *harām* (zabranjeno). Umjesto toga, ono što je, čini se važno, jeste prilika za podjelu rizika. *Ribā* je kamatni ugovor za transfer, prijenos rizika. Kao što je to Kejns (Keynes) naglasio u svom djelu, da kamatna stopa ne postoji, finansijer bi morao dijeliti sve rizike s kojima se poduzetnik susreće u proizvodnji, marketingu i prodaji proizvoda.[33] No, odvajajući svoju buduću dobit, pozajmljivanjem novca danas za više novca u budućnosti, finansijer prenosi sve rizike na poduzetnika. Četvrto, jasno je da proglašavanjem kamatnog ugovora (*ribā*) nedozvoljenim (*harāmom*), Kur'an usmjerava ljude da promjene svoj fokus na ugovore o razmjeni zasnovane na podjeli rizika.

Iz gore navedene rasprave, izgleda – a Allah dž.š. najbolje zna – da se može zaključiti da postoje dvije vrste ugovora koji uključuju vrijeme:

i. Ugovori na vremenski period (ili na licu mjesta) koji uključuju trgovinu iz koje se očekuje dobit (*ribh*); i

ii. Ugovori na vremenski period koji podrazumjevaju razmjenu iz koje se očekuje dobit (*ribh*) ili gubitak (*hisāra*).

Potonji se također mora odnositi i na ugovore o ulaganju s neizvjesnim ishodom u odnosu na dobit ili gubitak. Ovo, naravno, ne znači da se *mudāreba* i *mušāreka* ne mogu koristiti za dugoročnu trgovinu očekivajući dobit koja će se dijeliti i za dugoročno ulaganje kao što je to bio slučaj stoljećima u muslimanskom svijetu kao i u Evropi u srednjem vijeku. Posudivši od muslimana i poznata kao *komenda* (*commenda*) u zapadnoj Evropi, *mudāreba* je postala popriličresult popularna kao sredstvo finansiranja dugoročne trgovinu i ulaganja.[34] Lopez sugerira da postoji konsenzus među srednjovjekovnim

33 Vidi Mirakhor and Krichene, *The Recent Crisis*.

34 Maria Brouwer, "Managing Uncertainty through Profit Sharing Contracts from Medieval Italy to Silicon Valley," *Journal of Management and Governance* 9, no. 3-4 (2005); W. Fischel, "The Origin of Banking in Medieval Islam," *Journal of the Royal Asiatic Society* (1933); Abraham L. Udovitch, "Credit and a Means of Investment in Medieval Islamic Trade," *Journal of the American Oriental Society* 87, no. 3 (1967); "Commercial Techniques in Early Medieval Islamic Trade," in *Islam and the Trade of Asia: A Colloquium*, ed. D. Richards (Oxford: 1970); *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton: Princeton University Press, 1970); Abbas Mirakhor, "Muslim Contribution to Economics," in *Midwest Economic Association's Annual Meeting* and reproduced in Al-Hassani and Mirakhor (2003), *Iqtisad: The Islamic Approach to Economic Problems* (New York, Global Scholarly Publications). (1983); Baqir Al-Hassani and Abbas Mirakhor, *Iqtisad: The*

historičarima prema kojima je *komenda* bila od najveće važnosti i uveliko je pridonijela brzom razvoju trgovine i ulaganja, a to je dovelo do ekonomske promjene i rasta u Evropi.[35] Doprinos komende u industrijskom razvoju doline Ruhr u Njemačkoj i izgradnji željezničkih pruga u Evropi posebno je izražen.36 Prema tome, ono što treba naglasiti je da bej' obuhvaća dugoročne investicijske ugovore koji omogućuju rast zaposlenosti i prihoda te ekspanziju privrede. Fokus tidžāre i svih njezinih finansijskih instrumenata jeste trgovina robe koja je već proizvedena. Zapravo, islam zadovoljava finansijske potrebe trgovine, kao i zahtjeve raspodjele sredstava, investicija, proizvodnje, zaposlenosti, stvaranja dohotka i upravljanja rizikom.

Uzimajući u obzir gore navedeno, glavne ekonomske implikacije slijede. Prvo, kao što definicija *bej'a* pokazuje, to je ugovor o razmjeni imovine. To znači da strane koje ulaze u razmjenu moraju imati pravo vlasništva nad predmetima razmjene. Drugo, strane moraju imati slobodu ne samo proizvoditi ono što žele, već i s kim žele razmjeniti svoje proizvode. Treće, strane moraju imati slobodu stupanja u ugovorne odnose. Četvrto, moraju postojati načini za provedbu ugovora. Peto, razmjena zahtijeva mjesto na kojem će strane obavljati transakcije, što znači tržište. Šesto, tržišta trebaju pravila ponašanja kako bi se osiguralo uredno i efikasno poslovanje. Sedmo, ugovor o razmjeni zahtjeva povjerenje među stranama da će se obveze izvršiti u skladu s odredbama i uvjetima razmjene. Osmo, moraju postojati pravila koja uređuju raspodjelu prihoda. Deveto, moraju postojati redistributivna pravila i mehanizmi za ispravljanje šablona raspodjele koji proizilazi iz tržišnih aktivnosti. Ovo su pravila koja regulišu otkup prava onih koji nisu direktno ugovorne strane, ali koji su stekli prava nad prihodima, jer su na ovaj ili onaj način oni ili njihova imovina pridonijeli proizvodnji onoga što je predmet razmjene. Te implikacije opisane su u nastavku.

Islamic Approach to Economic Problems (New York: Global Scholarly Publications, 2003).

35 Robert S. Lopez, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1976; repr., First published 1971 by Prentice-Hall, Inc.; First published by Cambridge Press 1976, Reprinted 1978, 1979, 1982, 1984, 1985, 1986, 1987, 1988, 1989, 1991, 1994, 1995).

36 Mirakhor, "Muslim."

Ostvarivanje ideala: neizvjesnost, rizik i tržište kapitala

Nakon ovog pregleda epistemologije konvencionalnih i islamskih finansija, vrijeme je da se osvrnemo na to kako možemo postići idealni sistem imajući u vidu neizvjesnost i rizike koji su dio svakodnevnog života.

Neizvjesnost je činjenica ljudskog postojanja. Ljudi žive na rubu neizvjesne budućnosti. Neizvjesnost proizilazi iz činjenice da je budućnost nepoznata i stoga nepredvidiva. Ukoliko dovoljno žestoka, ova neizvjesnost može dovesti do tjeskobe, paralize u donošenju odluka i nedjelovanja. Nedostatak sigurnosti o budućnosti za pojedinca je dodatno pogoršano neznanjem o tome kako će drugi učesnici na tržištu postupiti vezano za ovu neizvjesnost. Ipak, pojedinci moraju donositi odluke i poduzeti akcije koje utječu kako na njihove tako i na tuđe živote. Donošenje odluke je jedna od najvažnijih temeljnih sposobnosti ljudi i to je neizbježno povezano s neizvjesnošću. Suočavanje s nepoznatim i općenito s budućnošću koju je nemoguće znati, pojedinci donose odluke na osnovu očekivanja o isplatama u odnosu na alternativne načine djelovanja. U tom procesu mogu se poslužiti subjektivnim procjenama o isplatama vezanim za određene postupke na temelju ličnih iskustava. Alternativno, osoba se može poslužiti poznatim tehnikama vjerovatnoće kako bi formirali očekivanja povratka vezanih za određene postupke. Bilo kako bilo, očekivani rezultati će predstavljati izraz u smislu vjerovatnoće pojave posljedica određenog postupka. Drugim riječima, neizvjesnost se pretvara u rizik. Rizik je, dakle, posljedica izbora pod okriljem neizvjesnosti. Općenito, "čak i u najuređenijim društvima budućnost nipošto nije poznata. Čak i ako pojedinac ili organizacija imaju definisane ciljeve oni moraju uzeti u obzir svoj odnos prema riziku. U nekim slučajevima rizik se može statistički ocijeniti ... kad je populacija dovoljno velika, neki izgledi se mogu izračunati s relativnom tačnošću što dolazi do izražaja u nekim proračunima u području životnog osiguranja. Općenito, međutim, mnogi od aspekata neizvjesnosti uključuju malu vjerovatnoću ili povremene događaje."[37] Ovo čini proces donošenja odluka teškim i postupke rizičnim. Rizik postoji onda kada je moguće imati više od jednog rezultata. Dakle, neizvjesnost vezana za budućnost je ta koja čini ljudske živote pune rizika.

Rizik može nastati zbog toga što onaj koji donosi odluku ima ili malo ili

37 M. Shubik, "On the Concept of Efficiency," *Policy Science* 9(1978): 124.

nikako informacija o stanju koje će prevladavati u budućnosti. Ipak, osoba donosi odluku i poduzima mjere na temelju očekivanja. Rizik također može nastati zbog toga što onaj koji donosi odluke nije ili ne može uzeti u obzir sva moguća stanja koja se mogu desiti u budućnosti. U tom slučaju, čak i ako osoba želi uzeti u obzir sva moguća stanja budućnosti, postoji toliki manjak informacija da je nemoguće oblikovati očekivanja na osnovu različitih načina djelovanja. Ova situacija se naziva "dvosmislenost." Ako je dovoljno izražena, ova vrsta neizvjesnosti također dovodi do oklijevanja ili čak paralize pri donošenju odluka. Ljudi primjenjuju različite strategije za "averziju dvosmislenosti." Jedna od strategija je da se trenira strpljenje i odgodi donošenje odluke do određenog vremena kada će dodatne informacije biti dostupne. U Kur'anu ima mnogo ajeta koji ukazuju na potrebu za strpljivošću u tolikoj mjeri da se u velikom broju ajeta kaže da: *"Allah voli one koji su strpljivi"* i *"Allah je s onima koji su strpljivi."*

Postavlja se pitanje kako se postojanje neizvjesnosti i njezin veliki uticaj na ljudski život može objasniti u kontekstu islamske misli? Zašto je život podvrgnut tolikoj neizvjesnosti da je neophodno preuzimanje rizika? Budući da je Allah dž.š. Stvoritelj svih stvari, zašto je neizvjesnost stvorena? Detaljna rasprava o mogućim odgovorima na ova pitanja je van domena i teme ovog poglavlja. Dovoljno je reći da u mnogim ajetima Kur'an upućuje na činjenicu da je ova privremena egzistencija okovana stalnim ispitivanjem, kušnjama i nevoljama.[38] Ni vjernici nisu pošteđeni. U drugom ajetu sure *Al-Ankabut*, Kur'an pita:

أَحَسِبَ النَّاسُ أَن يُتْرَكُوا أَن يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ ﴿٢﴾

> *Misle li ljudi da će biti ostavljeni na miru ako kažu: "Mi vjerujemo!" i da u iskušenje neće biti dovedeni?* (Pauk, 2)

Činjenica da je ovo testiranje kontinuirani proces ogleda se u sljedećem ajetu:[39]

أَوَلَا يَرَوْنَ أَنَّهُمْ يُفْتَنُونَ فِي كُلِّ عَامٍ مَّرَّةً أَوْ مَرَّتَيْنِ ثُمَّ لَا يَتُوبُونَ وَلَا هُمْ يَذَّكَّرُونَ ﴿١٢٦﴾

38 Vidi na primjer *"Mi ćemo vas dovoditi u iskušenje malo sa strahom i gladovanjem, i time što ćete gubiti imanja i živote, i ljetine, a ti obraduj izdržljive." (Krava, 155)* i *"Mi čovjeka od smjese sjemena stvaramo da bismo ga na kušnju stavili i činimo da on čuje i vidi."* (Vrijeme, 2).

39 Vidi isto (Krava, 155).

> *Zar oni ne vide da svake godine jedanput ili dva puta u iskušenje padaju, pa opet, nit' se kaju nit' se opamećuju.* (Pokajanje, 126)

Na svaki test, iskušenje i nevolju u svojim životnim iskustvima, ljudi odgovaraju i na taj način pokazuju svoj stepen samosvijesti i svijesti o Allahu dž.š. Ako je reakcija u skladu s pravilima ponašanja koje je propisao Uzvišeni Stvoritelj, to jest ako je to *"Ahsenu 'amela"*, *"najbolji postupak"*,[40] tada iskušenje postaje prilika za samorazvoj i jačanje svijesti o Allahu dž.š. Čak i tada, neizvjesnost ostaje. Niko ne može biti u potpunosti siguran u ukupni rezultat svog života unutar horizonta od rođenja–do–vječnosti. Muslimanima se preporučuje da nikad ne smatraju da su apsolutno sigurni u posljedice svog djelovanja. Oni treba da žive u stanju uma i srca koje je stanje između straha (*havf*) zbog posljedica svojih postupaka i misli i nade (*redžā'*) u milost Najmilostivijeg Stvoritelja. Svaki postupak je rizičan jer kompletan spektar budućih posljedica tog postupka nije poznat. Kur'an, upućujući na ovu ideju neizvjesnosti kaže:

> كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كُرْهٌ لَّكُمْ ۖ وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ وَعَسَىٰ أَن تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ ۗ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنتُمْ لَا تَعْلَمُونَ ﴿٢١٦﴾
>
> *Propisuje vam se borba, mada vam nije po volji! – Ne volite nešto, a ono može biti dobro za vas; nešto volite, a ono ispadne zlo po vas. – A Allah zna, a vi ne znate.* (Krava, 216)

40 *On je u šest vremenskih razdoblja nebesa i Zemlju stvorio – a Njegov prijesto je iznad vode bio – da bi vas iskušao koji će od vas bolje postupati. Ako ti rekneš: "Poslije smrti bićete doista oživljeni", nevjernici će sigurno reći: "Ovo nije ništa drugo do očita varka!"* (Hud, 7)

Poglavlje V

PODJELA RIZIKA I ISLAMSKE FINANSIJE

Iz prethodnog poglavlja i dosadašnje diskusije da se zaključiti da je nemoguće zamisliti sam pojam testiranja bez postojanja neizvjesnosti i rizika. Statističar Dejvid (David Bartholemu) je mišljenja da "...je rizik jedan od neophodnih sastojaka za potpuni razvoj čovjeka. On pruža bogatstvo i raznovrsnost doživljaja potrebnih za razvoj naših sposobnosti i karaktera."[1] On pretpostavlja da je za "Razvoj ljudskih sloboda potrebno postojanje dovoljno prostora za tu slobodu da se primjeni. Šansa [prilika], čini se, pruža dovoljno fleksibilnosti koja je potrebna i stoga [ona] mora biti preduvjet slobodne volje."[2] Nadalje, on sugerira da "...mi cijenimo našu slobodnu volju iznad svega ostalog. Naše ljudsko dostojanstvo ovisi o njoj i

---

1 David J. Bartholomeu, *God, Chance and Purpose: Can God Have It Both Ways?* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008), 230.

2 *God, Chance and Purpose: Can God Have It Both Ways?* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008), 200.

to je ono što nas razlikuje od ostalih stvorenja. Ali, ako smo svi mi pojedinci slobodni, onda su i svi ostali, a to znači da se rizici koji su nastali njihovim ponašanjem, budalastim ili ne, ne mogu izbjeći. Odreći se rizika jednako je odreći se slobode, rizik je cijena koju mi plaćamo za slobodu."[3] Dok su život i sloboda darovi Uzvišenog Stvoritelja ljudima, a neizvjesnost i rizik postoje radi testiranja i iskušavanja ljudi kako bi se olakšao njihov rast i razvoj, ljudi nisu ostavljeni bez pomoći u suočavanju s neizvjesnosću života i njenim posljedicama. Objave, poslanici i vjerovjesnici su donijeli smjernice o tome kako najbolje donositi odluke i poduzeti mjere za ublažavanje rizika od ovog života i poboljšavanje šanse za srećan vječni život. Islam, osobito, je ponudio načine i sredstva kojima se neizvjesnoti života mogu ublažiti. Prvo, ponudio je pravila ponašanja i taksonomiju odluka/akcija i njihove razmjerne isplate u Kur'anu. Ponašanje u skladu sa ovim pravilima smanjuje neizvjesnost. Jasno je da pojedinci upotrebljavaju svoju slobodu samim odabirom da li će se ponašati u skladu s tim pravilima ili ne. Da pravila ponašanja i njihovo poštivanje smanjuju neizvjesnost je važan uvid nove institucionalne ekonomije (*the new institutional economics*). Pravila smanjuju teret ljudske sposobnosti spoznajne, posebno u procesu donošenja odluka u stanju neizvjesnosti. Pravila također promovišu saradnju i koordinaciju.[4] Drugo, islam je osigurao načine i sredstva pomoću kojih, oni koji su u mogućnosti, mogu ublažiti neizvjesnost dijeleći rizike s kojima se susreću angažiranjem u ekonomskim aktivnostima s drugim ljudima putem razmjene. Dijeljenje omogućuje raspodjelu rizika i na taj način njegovo smanjivanje u odnosu na pojedince. Međutim, ukoliko osoba nije u mogućnosti koristiti se bilo kojim sredstvom za raspodjelu rizika zbog siromaštva, Allah dž.š. je uspostavio rješenje i za to: naredio je bogatašima da dijele životne rizike siromašnih otkupljujući njihova prava koja potječu iz islamskih načela o vlasničkih pravima. Islamski zakoni nasljeđivanja osiguravaju dodatni mehanizam podjele rizika.

Pojedinci u društvu suočavaju se s dvije vrste rizika. Prvi je rezultat izloženosti ekonomije neizvjesnosti i rizicima kako zbog vanjskih tako i zbog unutarnjih ekonomskih okolnosti društva i njegovoj ranjivosti u odnosu na ekonomske šokove. Kako će privreda apsorbirati šokove ovisi o njezinoj otpornosti, a to ovisi o institucionalnoj i političkoj infrastrukturi društva. Onoliko koliko su

---

3 *God*, 239-40.

4 Abbas Mirakhor, "Islamic Economics and Finance: An Institutional Perspective," *IIUM Journal of Economics and Management* 17, no. 1 (2009).

oni fleksibilni će odrediti koliko će ovi rizici, onda kada se oni ostvare, uticati na živote pojedinca. Druga vrsta rizika sa kojim se pojedinci susreću odnosi se na okolnosti vezane za njihove lične živote. To uključuje rizike od ozljeda, bolesti, nesreće, bankrotstvo ili čak promijenu ukusa i preferencija. Ova vrsta rizika se naziva 'idiosinkrazijski rizik' (*idiosyncratic*) i kada se on ostvari dolazi do pustošenja ljudskih života. To je zato što često nivo njihove potrošnje potrebne za svakodnevno izdržavanje direktno ovisi o njihovim prihodima. Ako njihovi prihodi postanu promjenljivi onda će i njihovi uslovi za život i potrošnja postat promjenljivi. Učestvovati u dijeljenju rizika može ublažiti idiosinkrazijski rizik i omogućiti raspoređivanje potrošnje slabljenjem korelacije između prihoda i potrošnje tako da, ukoliko bi se ti rizici ostvarili i šok prouzrokuje smanjenje prihoda, potrošnja i uslovi za život pojedinca neće biti ugroženi na isti način.

Važno je imati na umu relativnu razliku između preuzimanja rizika i podjele rizika. Prvo je preteča drugog. Odluka da se preuzme rizik za proizvodnju proizvoda prethodi odluci o tome šta učiniti s rizikom u finansiranju projekta. Odluka o dijeljenju rizika u finansiranju ne povećava rizik projekta, ali smanjuje rizike za pojedince koji su uključeni u njegovom finansiranju zato što se prenosi na veći broja sudionika. Također treba napomenuti da su svi islamski ugovorni modeli koji su do nas prenešeni bilateralni ugovori vezani za realni sektor. Ono što je savremena islamska finansijska industrija ostvarila jeste:

i. pretvoriti bilateralne ugovore u multilateralne tako što su ih prenijeli iz realnog sektora u finansijski sektor, i
ii. uposliti instrumente za prijenos rizika koji su na raspolaganju u konvencionalnim finansijama, učinivši ih šerijatski kompatibilnim.

Instrumenti islamskih finansija dopuštaju podjelu rizika i diverzifikaciju rizika kroz koje pojedinci mogu ublažiti svoje idiosinkrazijske rizike. S druge strane, obavezni nameti, kao što su *zekat*, su sredstvo pomoću kojeg bogati učestvuju u ublažavanju idiosinkrazijskih rizika siromašnih. Drugi preporučeni nameti, osim onih obaveznih, kao što su *sadaka* i *kard hasan*, također igraju istu ulogu. Oni pomažu u ublažavanju korelacije između prihoda i potrošnje siromašnih. Drugim riječima, siromašni nisu prisiljeni da se oslanjaju na njihov nizak (ili nikakav) nivo prihoda za održavanje pristojne

razine egzistencije života za sebe i svoje familije. Moguće je da ovi nameti jednog dana mogu biti instrumentalizirani kako bi bili uključeni u kompletan spektar islamskih finansijskih instrumenata za dijeljenje rizika. U tom slučaju, islamske finansije postaju menadžer rizika za društvo. Njezini instrumenti za podjelu rizika pomoći će ublaživanje utjecaja ekonomskih šokova, razočarenja i patnje pojedincima time što će raspršiti njihove efekte među velikim brojem ljudi. Ona će imati instrumente finansiranja koji su dostupni za sve klase ljudi i koji će im omogućiti da umanje svoje idiosinkrazijske rizike i ublaže svoju potrošnju. To će omogućiti inovatorima, poduzetnicima, malim i srednjim preduzećima pristup finansijskim sredstvima, bez potrebe da preuzmu na sebe sve rizike ili, alternativno, odustanu od produktivnih projekata općenito. Ona će imati instrumente osiguranja koji ne samo da pružaju zaštitu od nesreće i rizika zdravlja, ali i osiguranje od rizika egzistencije i vrijednosti domaćinstva kako bi zaštitili ljudske dugoročne prihode i egzistenciju. Za ovakve islamske finansije sa kompletnim spektrom instrumenata može se reći da su "demokratizirane finansije" bez prijenosa rizika ulaganja na bilo koju klasu društva ili cijelo društvo. To bi bilo u oštrom kontrastu s rezultatima projekta "demokratizacije finansija" koji je doveo do nedavne globalne finansijske krize u konvencionalnom sistemu u kojem su rizici finansijskih inovacija uklonjeni od finansijera. Posljedica ovog projekta "demokratizacije finansija" jeste taj što su prihodi privatizirani, a gubici socijalizirani.[5]

Važnost i uloga berze

Ako postoji valjanost dojma da su islamske finansije uglavnom zasnovane na podjeli rizika, onda je prvi i najbolji instrument za podjelu rizika berza što nedvojbeno predstavlja najsofisticiraniji tržišni mehanizam za podjelu rizika.[6] Razvijanje efikasne berze može učinkovito upotpuniti postojeći niz islamskih finansijskih instrumenata kao i one koji će se tek razviti. To će omogućiti poslovima i industriji sredstva za mobilizaciju dugoročnog kapitala. Aktivna i živa berza će omogućiti diversifikaciju rizika koja je potrebna za upravljanje ukupnim i idiosinkrazijskim rizicima. Takvo aktivno

5 Andrew Sheng, *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s* (NY: Cambridge University Press, 2009).

6 Alon Brav, George M. Constantinides, and Christopher C. Gerczy, "Asset Pricing with Heterogeneous Consumers and Limited Participation: Empirical Evidence," *Journal of Political Economy* 110, no. 4 (2002).

tržište će smanjiti dominaciju banaka i dužničkog finansiranja gdje su rizici postali koncentrisani, time stvarajući krhkost sistema.[7]

Može se reći da se stvarno poslovanje islamskog finansijskog tržišta razlikuje od njegovog ideala. U biti, postoji tržišni neuspjeh jer nedostaje tržište za podjelu kapitala. U cilju jačanja industrije i promovisanja kulture podjele rizika u finansijskom svijetu, potrebna je jaka aktivnost države. Ove activnosti mogu stvoriti poticajnu strukturu islamskom finansijskom tržištu za upotpunjavanje spektra svojih instrumenata. Tržište je razvilo niz kratkoročnih, likvidnih i poprilično sigurnih instrumenata koji se smatraju šerijatski kompatibilnim. To nije bio slučaj prije tridesetak godina. I tada nije postojalo tržište za islamske instrumente za koje je postojala znatna potražnja. Bio je potreban znatan angažman resursa i kredibilitet od strane vlada, posebno Malezije, da bi se organizovalo ove nepostojeće tržište i da bi se zadovoljila postojeća potražnja.

Prednosti i nedostaci berzi

Kada je rizik raspoređen na veliki broj učesnika kroz efikasnu berzu, promoviše se bliža koordinacija između finansijskog i realnog sektora, kao i bolja podjela dobiti privrednog rasta i stabilnosti finansijskog sistema. Rizik koji se prenosi putem dužničkih instrumenata zajedno sa velikim levridžom, nasuprot, slabi vezu između finansijskog i realnog sektora i stoga predstavlja prijetnju stabilnosti finansijskog sistema. Pogotovo ako rast običnih finansijskih instrumenata, tj. onih s malom vezom sa realnom imovinom, daleko nadmašuje rast aktivnosti realnog sektora što dovodi do fenomena koji se zove razdvajanje[8] ili *finansijalizacija* (*financialization*)[9] gdje finansije više nisu povezane sa realnim sektorom. Rezultat toga je finansijska nestabilnost što dovodi do čestih napda kriza. Rajnhart (Reinhart) and Rogof (Rogoff) su nedavno pokazali visoke frekvencije pojavljivanja kriza

7 Sheng, *From Asian to Global.*

8 Lukas Menkhoff and Norbert Tolksdorf, *Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Market from the Real Economy?* (Heidelberg-Berlin: Springer-Verlag, 2001).

9 Gerald Epstein, ed. *Financialization and the World Economy* (Northampton: Edward Elgar Press, 2005); Thomas I. Palley, *Financialization: What It Is and Why It Matters* (Working Paper Series No. 153) (Amherst, MA: Political Economy Research Institute, 2007).

u povijesti konvencionalnog sistema. Osim činjenice da su sve krize bila dužničke krize, sve češće za spašavanje i rješavanje kriza finansijskog sektora bile su potrebne velike državne intervencije i masovni *bejlout* (*bailout*).[10] Dakle, dok privatni finansijeri uživatju u zadradi od robusnih finansijskih inovacija koje u konačnici dovode do razdvajanja, društvo u cjelini trpi bol spašavanja realnog sektora od hirova kriza finansijskog sektora. To je ono što Šeng (Sheng) naziva privatizacijom dobiti i socijalizacijom boli.[11]

Empirijske studije su pokazale da se zemlje s robusnim berzama više oslanjaju na kapital i dugoročno finansiranje, a manje na banke i kratkoročni dug. Slično tome, tržišta kapitala koja su slabo razvijena imaju ograničenu participaciju. Empirijski dokazi ukazuju na to da je jedan od razloga za slabu participaciju stanovništva na berzama činjenica da ljudi općenito ne vjeruju berzama.[12] Niska razina povjerenja se, pak, objašnjava institucionalnim faktorima i obrazovanjem. Osim toga, visoki transakcijski troškovi – posebno troškovi informacija i pretraživanja, kao i visoki troškovi provedbe ugovora – bitni su faktori spoticanja za učešće na berzi. Ovi faktori također proizlaze iz institucionalnog (pravila ponašanja) okvira ekonomije. Stiglić (Stiglitz) sugerira da nedostaci finansiranja kapitalom proizlaze iz dva informacijska problema:[13]

i. štetni učinak signalizacije, što dovodi do toga da uspješne kompanije ne izdaju dovoljno vlasničkih dionica iz straha da to može signalizirati slabe kvalitete, i

ii. problem negativnog poticajnog učinka koji ukazuje na to da finansiranje kapitalom slabi poticaj za poduzetnike da ulože maksimalne napore za postizanje najvećeg mogućeg zajedničkog povrata.

---

10 Carmen M Reinhart and Kenneth S. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton & Oxford: Princeton University Press, 2009).

11 Sheng, From Asian to Global.

12 S. N. Erbas and Abbas Mirakhor, "The Equity Premium Puzzle, Ambiguity Aversion, and Institutional Quality," *IMF Working Paper* (WP/07/230)(2007); Luigi Guiso, Paola Sapienza, and Luigi Zingales, "The Role of Social Capital in Financial Development," *American Economic Review* 94, no. 3 (2004).

13 Vidi Joseph E. Stiglitz, "Financial Markets and Development," *Oxford Review of Economic Policy* 5, no. 4 (1989).

Do ovog dolazi tako što onog momenta kada je projekat finansiran, poduzetnik zna da neto povrata mora dijeliti s finansijerima i stoga može da ne bude motiviran raditi tako marljivo kao kada se povrat ne mora dijeliti. Iako ova ideja ima intuitivnu čar, empirijski dokazi je ne podržavaju.

Alen (Allen) i Gejl (Gale), s druge strane, upućuju na uvjerljivije i empirijski jači razlog zašto je ograničeno sudjelovanje na berzi. Oni tvrde da je to zbog troškova koji su uključeni. Među njima su:[14]

i. informacijski troškovi;

ii. troškovi sprovođenja; i

iii. troškovi zbog slabe strukture upravljanja kompanija i tržišta.

Njihova analiza zaključuje da, ukoliko su ovi troškovi ektremno visoki, kompanije će odustati od tržišta kapitala i opredjeliti se za dužničko finansiranje putem banaka.[15] Ali, banke su institucije sa velikim levridžom koje posuđuju kratkoročno (depoziti) i kreditiraju dugoročno. Ova neusklađenost dospijeća stvara potencijal za šokove likvidnosti i nestabilnost. Čak i u slučaju banaka, mada vjerovatno u različitim stupnjevima, postoje informacijski problemi koji dovode do tržišnih neuspjeha kao što su kreditno racioniranje koje paralizuje priliku za finasiranje rizičnih, ali potencijalno vrlo produktivnih projekata jer se smatraju van tržišta. Postoje dva sukobljena mišljenja na ponašanje banaka pri finansiranju projekata. Stiglić sugerira da banke općenito obeshrabruju preuzimanje rizika kako bi zaštitile svoja finansijska sredstva. Dakle, dolazi do neke vrste sukoba. S jedne strane, poduzetnik (agent) je zainteresiran za distribuciju sa visokim rizikom povrata. S druge strane, banku (vlasnika kapitala) zanima sigurnost, odnosno distribucija s niskim rizikom povrata. Slično tome, Stiglić tvrdi da "firma (i njezini menadžeri) djeluju na način koji pokazuje averziju prema riziku više nego što bi oni inače ispoljavali, s vidljivim štetnim posljedicama za povrat koji firma očekuje, i ne tako očite, ali ništa manje važne, štetne posljedice za makroekonomska ponašanja privrede."[16] On dalje ukazuje da "s društvenog

14 Vidi Franklin Allen and Douglas Gale, *Understanding Financial Crises* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2007).

15 Vidi *Understanding Financial Crises* (Oxford and New York: Oxford University Press, 2007), 101-15.

16 Vidi Stiglitz, "Financial Markets," 61.

stajališta, kapital ima izrazitu prednost. S obzirom da se rizici dijele između poduzetnika i vlasnika kapitala, ukoliko dođe do privrednog kraha firma neće smanjiti proizvodnju onoliko koliko bi to uradila ako se finansira dugom."[17] Za razliku od Stiglićeve tvrdnje da se banke fokusiraju na distribuciju s niskim rizikom povrata zbog sigurnosnih razloga, Helvig (Hellwig) tvrdi da postoji jedan često-zanemareni informacijski problem banaka koji on naziva "efekti negativnog poticaja pri izboru rizika koji je inherentan u moralnom hazardu kreditne strategije banke vezane za kreditiranje."[18] Ovaj rizik se dramatično ostvario u razdoblju koje je prethodilo nedavnoj finansijskoj krizi.[19]

Uvjeti za vibrantnu, robusnu berzu

Alen i Gejl sugeriraju da je za uspješnu, razvijenu i aktivnu berzu potrebno da troškovi informacija, provedbe i upravljanja budu eliminisani ili barem minimizirani. Kad se to dogodi, cijena ulaska na tržište kapitala postaje niska i "uvijek će postojati *puna participacija*. Kad svi investitori uđu na tržište, prosječna količina likvidnosti je visoka, a cijene imovine nisu pretjerano volatilne."[20] Kao što je spomenuto ranije, da su islamska pravila tržišnog ponašanja – poput vjernosti odredbama i uvjetima ugovora, povjerenje i pouzdanost – uspostavljenja u društvu, informacijski problemi, transakcijski troškovi, upravljanje i pitanja sprovedbe ugovora ili ne bi postojali ili bi bili na niskim razinama, tako da ne bi postajolo razloga za odvraćanje od ulaska firmi na berzu.

Da bi došlo do potrebnog razvoja neophodnih institucija i ostvarivanje preduvjeta za uspješno funkcionisanje berzi potrebna je aktivna i efikasna uloga vlade. Između ostalog, to bi podrazumjevalo sljedeće:

i. razvoj i promovisanje politike za stvaranje jednakopravnosti za dionice kako bi se pošteno natjecale s dužničkim instrumentima, a to podrazumjeva otklanjanje svih pravnih, administrativnih,

17 Vidi "Financial Markets," 57.

18 Vidi Martin F. Hellwig, "Banks, Markets, and Allocation of Risks in an Economy," *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 154, no. 1 (1998): 335.

19 Vidi Hossein Askari et al., *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative* (Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012); Sheng, *From Asian to Global*.

20 Allen and Gale, *Understanding Financial Crises*, 115.

ekonomskih, finansijskih i regulatornih pristranosti koje idu u korist dužničkim instrumentima i stavljaju kapital u nepovoljan položaj;

ii. stvaranje pozitivnih poticaja za podjelu rizika putem berze;

iii. ulaganje u kampanje masivnog javnog obrazovanja kako bi se stanovništvo upoznalo s prednostima sudjelovanja na berzama – vrstu kampanje koju je vlada premijerke Tačer (Thatcher) uvela u Velikoj Britaniji i što je povećalo sudjelovanje na berzi u relativno kratkom vremenskom periodu;

iv. ulaganje u ljudski kapital za proizvodnju kompetentnih, dobro obrazovanih i osposobljenih posrednika – odvjetnika, računovođa, finansijskih novinara i šerijatskih učenjaka – što podrazumjeva ulaganje u stvaranje poslovnih i pravnih škola svjetske klase;

v. ograničavanje kratke prodaje (*short-selling*) i levridža (uključujući i marginalne operacija) od strane nebankarskih finansijskih institucija kao i mogućnosti stvaranja kredita od strane banaka putem prudencijalnih pravila koja će djelotvorno ograničiti ukupni kredit koji bankarski sistem može kreirati;

vi. razvoj jakog i dinamičnog regulatornog i nadzornog sistema nad berzama koji ne samo da kontinuirano nadzire ponašanje tržišta i učesnika, već je i nekoliko koraka ispred onih koji imaju sklonost i koji su motivirani da iskoriste regulatorne arbitraže kako bi zaobišli pravila i propise;

vii. pronaći načine i sredstva za regulisanje i nadzor posrednika ili, barem, tražiti od njih da postanu samo-regulisani kako bi se osiguralo minimiziranje lažnog ili netačnog izvještavanja pod prijetnjom odgovornosti učesnicima tržišta;

viii. osigurati potpuno transparentno i tačno izvještavanje dnevnog trgovanja od strane svih berza; i

ix. pokretanje zakonskih uslova za zaštitu prava manjinskih dioničara.

Ove politike i aktivnosti ne predstavljaju konačnu listu na bilo koji način. Ipak, čak i ova nepotpuna lista može pomoći smanjenju troškove sudjelovanja na tržištu, pružajući tržištu kredibilitet i smanjujući oslanjanje

na dužničko finansiranje. Blek (Black) tvrdi da samo jedan element sa gornje liste, pravna zaštita manjinskih prava dioničara, daje zemljama veliku kapitalizaciju berze kroz veće sudjelovanje manjinskih dioničara na berzama, manje koncentrisano vlasništvo, veću isplatu dividende i nižu cijenu kapitala. Blek također vjeruje da zemlja ima potencijal za razvoj veoma aktivne berze ako se mogu osigurati manjinskih dioničarima korisne i valjane informacije o pravoj vrijednosti preduzeća i postojanje pravne, regulatorne i nadzorne zaštite od transakcija samotrgovanja kao što su nezakonita kupoprodaja dionica (*insider trading/dealing*).[21]

Nedostatak korisnih i valjanih informacija o istinskoj vrijednosti firme i postojanje mogućnosti nezakonite kupoprodaje dionica kreira problem *moralnog hazarda* i *negativne selekcije*. Oba ova problema se mogu riješiti pravnim pravilima i procedurama, kao i postojanjem učinkovitih i vjerodostojnih javnih i privatnih institucija koje nadziru berze i društva koja kotiraju na berzi. Ovi zakoni i institucije mogu omogućiti ulagačima iskrenost o aktivnostima firme i potpunu transparentnost i točnost izvještavanja i informisanja. Opsežni zakoni o finansijskom objelodanjivanju informacija, zakoni za vrjednosne papire s jakim sankcijama, vizavi rizika od odgovornosti (prema investitorima), za knjigovođe, pravnike, uposlenike firme, investicijske bankare u znak odmazde za lažno izvještavanje, lažne i obmanjujuće informacije ili neispravne potvrde može biti snažno sredstvo za odvraćanje svih zainteresiranih od iskušenja varanja investitora lažnim izvještajima i netačnim podacima. Zahtjevanjem da posrednici budu licencirani od strane regulatora i pravo na oduzimanje licence ili izricanja strogih novčanih kazni i pokretanje kaznenog postupka protiv nedoličnog ponašanja slabi strukturu poticaja za zloupotrebu izvještavanja, potvrđivanja i procesa informisanja. Strogi standardi koje berze upražnjavaju za uvrštavanje na berzu te nametanje teških kazni ili čak brisanja sa liste tvrtki koje krše pravila objelodanjivanja informacija će također obeshrabriti lažno informisanje. Postojanje aktivnog, dinamičnog i dobro informisanog finansijske štampe može biti od dragocjene važnosti za stvaranje kulture informisanja. Jaka, neovisna i dinamična regulatorna agencija je neophodna za praćenje i nadzor berze i ponašanja učesnika te promovisanje kulture transparentnosti zahtijevajući brzo i tačno izvještavanje trgovanja na tržištu. Konačno, nije zgoreg ponoviti da vlada

21 Bernard S. Black, "The Legal and Institutional Preconditions for Strong Securities Markets," *UCLA Law Review* 48(2001).

mora uložiti znatna sredstva na razvoj poslovnih i pravnih škola svjetske klase kako bi se osigurao kompetentan izvor opskrbe ljudskog kapitala.

Dok ove gore spomenute politike i institucije imaju presudnu ulogu u smanjenju troškova sudjelovanja na tržištima dionica, a time i promovisanja rasprostranjene podjele rizika, vlade trebaju učiniti i više od toga – moraju biti primjer. Tako vlade mogu postati aktivni učesnici na tržištima za podjelu rizika. Općenito, vlade uistinu dijele rizike sa svojim narodom. One dijele rizik s pojedincima, firmama i korporacijama kroz politike poreza i potrošnje. One su tihi partneri. One također dijele rizik života siromašnih i socijalno ugroženih kroz politiku socijalne potrošnje. One dijele rizik finansijskog sistema kroz monetarnu politiku i jamstvo nad depozitima. One, recimo, mogu izabrati da finansiraju dio svog budžeta, barem potrošnje za razvoja, kroz podjelu rizika i direktnog vlasništva razvojnih projekata sa svojim građanima. Na taj način će smanjiti budžetski teret duga. Ovo smanjenje državnog zaduživanja ujedno smanjuje i opterećenje monetarne politike. Vlade se obavezuju na izvršavanje projekata od javnog interesa, jer u velikoj mjeri karakteristike tih projekata ne dozvoljavaju njihovu proizvodnju od strane privatnog sektora. Međutim, njihova društvena stopa povrata je bitna i znatno veća od privatne stope povrata. Jedan od nedavno predloženih prijedloga sugeriše da se ti projekti trebaju finansirati u suradnji s privatnim sektorom, odatle naziv javno-privatno partnerstvo (JPP – *Public Private Partnership*). Ovaj prijedlog ima niz problema od kojih su izobličenje tržišta te informativni problemi i problemi upravljanje najistaknutiji.[22]

Državno finansiranje i podjela rizika

Finansiranje dijela državnog budžeta putem berze ima svoje prednosti od kojih ćemo ovdje sažeti samo neke. Prvo, to može unijeti energiju na tržište dionica – pod uvjetom da se svi preduvjeti u smislu ljudskog kapitala, pravnog, administrativnog i regulatornog okvira ispunjeni i pomažu u jačanju kredibiliteta tržišta. Drugo, to produbljuje i proširuje tržište dionica. Treće, to pokazuje da se tržište dionica može koristiti kao alat za finansijsko upravljanje i menadžment rizika. Četvrto, to smanjuje ovisnost budžeta o

22 Vidi Nurun N. Choudhry and Abbas Mirakhor, "Indirect Instruments of Monetary Control in an Islamic Financial System," *Islamic Economic Studies* 4, no. 2 (1997).

posuđivanju i tako doprinosi većoj stabilnosti budžeta i umanjuje rizik od "iznenadnog zaustavlja" finansiranja. Peto, to ima pozitivan učinak na distribuciju resursa jer se finansijska sredstva koja bi se normalno koristila za servisiranje javnog duga sada mogla raspodijeliti među ljudima u vidu povrata na dionice državnih projekata. Šesto, to povećava potencijal za finansiranje većeg portfelja projekata od javnog interesa, a sve to bez straha od stvaranja pretjeranog opterećenja budžeta. Sedmo, to čini zadatak upravljanja monetarnom politikom jednostavnijim jer ograničava količinu stvaranja novog novca i ograničava broj ciljeva monetarne politike. Osmo, to promoviše vlasništvo nad javnim dobrima od strane građana što ima koristan učinak na održavanje javnih dobara stvaranjem vlasničkih interesa među ljudima te donekle ublažuje "tragediju zajedničkog." Deveto, to ima potencijal jačanja društvene solidarnosti. Deseto, to također ima potencijal za promovisanje boljeg upravljanja uključivanjem građana kao nositelja/vlasnika javnog projekta. Jedanaesto, to pruža izvrstan instrument podjele rizika za finansiranje dugoročnog ulaganja privatnog sektora. Dvanaesto, to je također efikasan instrument za firme i pojedince za ublažavanje rizika likvidnosti i produktivnosti. Trinaesto, pružajući veću širinu tržištu i smanjenjem troškova sudjelovanja na tržištu, vlade pretvaraju dioničko tržište u instrument međunarodne podjele rizika jer druge zemlje i njihovi građani mogu ulagati na domaćem tržištu dionica. Četrnaesto, to će promijeniti temelj monetarne ekspanzije sa kredita na kapital pošto se ekonomska ekspanzija u realnom sektoru odražava na finansijski sektor. Konačno, to će pomoći demistificiranju islamskih finansija i stvoriti jedno okruženje saradnje i koordinacije s međunarodnim finansijama.

Dizajn instrumenata podjele rizika koje vlada treba da izda nije teško. Ovi instrumenti se mogu prodati na sekundarnom tržištu ukoliko dioničari dožive šok likvidnosti. Njihova stopa povrata može biti ustrojena kao indeks povrata koji je povezan za stopu povrata na tržištu dionica. Ako domaće dioničko tržište nije dovoljno razvijeno, može se koristit indeks regionalnih i/ili međunarodnih berza. Argument je da, za promovisanje učinkovite raspodjele resursa i budući da je društvena stopa povrata od javnih dobara puno veća nego stopa privatno proizvedenih roba i usluga, ulaganje u projekte od javne koristi treba imati stopu povrata barem jednaku povratu na berzi. Naravno, s obzirom da su vlade obično manje rizične, stopa povrata državnih dionica mora biti umanjena za ovu premiju rizika. Ovisno o zemlji i kamatnoj

stopi koju njena vlada plaća na posuđeni novac, nije vjerojatno da će stopa povrata koju će plaćati nositeljima vlasničkog udjela u dionicama koje izdaju – prilagođeni za kreditni rejting države koji se očituje nižim rizikom – biti imalo veća od kamatne stope. Čak i u slučaju, a mala je vjerovatnoća, da malo veća stopa mora biti plaćena, rasmjena koja se dobije na ovaj način je vrijedna s obzirom na pozitivne doprinose koje bi ovaj instrument donio privredi i društvu općenito.[23]

Sažetak

U ovom i prethodnom poglavlju, pokušali smo istražiti epistemološke korijene konvencionalnih i islamskih finansija. Razlog interesa za ovu temu jeste to što to poglavlje tvrdi da se današnja islamska finansijska industrija razvila tokom protekla tri desetljeća iz konvencionalnih finansija radi rješavanja tržišnog neuspjeha konvencionalnih finansija u smislu nezadovoljavanja tržišne potražnje za islamskim finansijskim proizvodima. Većina praktičara islamskih finansija su bankari i učesnici na tržištu koji su dobro upoznati i često dobro pozicionirani u konvencionalnom finansijskom sektoru. Njihov fokus je bio, i još uvijek je, razviti finansijske instrumente prepoznatljive konvencionalnom finansijskom tržištu, ali s ciljem da su šerijatski kompatibilni. Njihova domišljatost, u kombinaciji s aktivnom i kreativnom maštom vodećih šerijatskih učenjaka, je rezultirala razvojem bogatog niza sintetskih i strukturiranih proizvoda od kojih su svi, na ovaj ili onaj način, replike, nadogradnje ili obrnuti inženjering konvencionalnih finansija. Ovaj golemi niz proizvoda – koji se sastoji od jednostavnih instrumenata kao što su najam–kupnja, fondovi kojima se trguje na berzi (*Exchange Traded Funds* – ETFs) i otkup preduzeća finansijskom polugom (*leveraged buyout* – LBO) – su islamska u tolikoj mjeri koliko se nastojalo izbjeći zabrana kamate (*ribā*). Međutim, ovo poglavlje tvdi da se time ispunjava samo druga polovica 275. ajeta sure *El-Bekare* u kojem Allah dž.š. prvo dopušta ugovore razmjene i tek onda zabranjuje kamatne ugovore (*ribā*). Ovdje se dalje tvrdi da je ovaj pristup dodatno ukopao sadašnju islamsku finansijsku industriju unutar konvencionalnog finansijskog sistema čime je islamska finansijska industrija postala nova vrsta imovine u konvencionalnom sistemu. Islamska finansijska

23 Vidi ibid; N. Ul-Haque and Abbas Mirakhor, "The Design of Instruments for Government Finance in an Islamic Economy," ibid.6(1999).

industrija je mogla uzeti potpuno drukčiju putanju utemeljenu na podjeli rizika (podjeli dobiti i gubitka) kao što je to definisao jedan broj učenjaka pionira. Ipak, konvencionalne finansije su te koje su omogučile platformu za pokretanje islamske finansijske industrije, čime studiranje epistemologije konvencionalnih finansija postaje relevantno.

Kako se tvrdilo, ekonomski sistem je taj koji dovodi do finansijskog sistema. Stoga, da bi razumjeli znanje o porijeklu finansijskog sistema potrebno je shvatiti epistemologiju tog ekonomskog sistema. U slučaju konvencionalne ekonomije, praktičari u području ekonomije vežu svoju epistemologiju za Adama Smita. Genije Kenet Ero i njegovi koautori, Džerard Debru i Frenk Hahn, su ti koji su pokušali dati analitički rigorozan dokaz onoga što su oni vidjeli kao viziju Smitove ekonomije. Međutim, jedan broj savremenih znanstvenika, uključujući Amartija Sena, smatraju neoklasično razumijevanje Smitove vizije iskrivljenim i neadekvatnim prikazom njegovog djela. U ovom poglavlju se tvrdi da Smitova vizija institucionalne infrastrukture ekonomije, tj. moralno-etička pravila koja uređuju ponašanje i koje je propisao "Autor prirode", odslikava neka od važnih pravila koje propisuje Allah dž.š. u Kur'anu i koje je sproveo u praksu Njegov Miljenik, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*. Ero donosi nekoliko uzbudljivih dokaza sredinom '70.-ih godina koji sugerišu da je Ero smatrao ova etičko-moralna pravila ključnim za efikasno djelovanje ekonomije.

Trenutno se vodi rasprava o budućem smjeru islamskih finansija. Ovdje se predlaže put naprijed koji bi sve zemlje trebale slijediti ukoliko žele razviti efikasan finansijski sistem. Ovaj put podrazumjeva podjelu rizika i u radu se tvrdi da je to cilj islamskih finansija. Teorijska i empirijska istraživanja su pokazala jaku vezu između snage finansijskog sistema i ekonomskog rasta.[24]

Napredak islamskih finansija posljednja tri desetljeća je neosporan. U toku svoje evolucije pa sve do sada, tržište je razvilo niz kratkoročnih, likvidnih i niskorizičnih instrumenata. Iako su instrumenti za likvidnost potrebni tržištu isto tako su mu potrebni i instrumenti za dugoročna ulaganja. Ono što je zabrinjavajuće jeste to da je vrlo malo ili nikako pažnje poklonjeno razvoju instrumenata koji će poslužiti dugoročne, manje likvidne i investicije s većim povratom koje imaju veći potencijal za stvaranje novih radnih mjesta,

24 Askari, Iqbal, and Mirakhor, *Globalization*; Askari et al., *Risk Sharing*.

prihoda i ekonomskog rasta. Postoji jaka percepcija da su se islamske finansije fokusirale na razvoj relativno sigurnih instrumenata s karakteristikama duga koji obećavaju maksimalan povrat s minimalnim rizikom u najkraćem mogućem vremenskom roku. Smatra se da je to ono što upravlja islamskim finansijama. Trenutno, ovo predstavlja najveći strah. Koncentracija tržišne energije na ove vrste instrumenata nosi sa sobom moguće štetne posljedice. Postoji mogućnost ponavljanja istih kratkoročnih, likvidnih, sigurnih instrumenata sa jedino malom razlikom vizavi finog podešavanja, sjeckanja i prevrtanja rizika radi diferencijacije proizvoda. Teorija grananja (širenja) koja je ponudila analitički temelj za razvoj tržišta derivata uvjerava da ovaj proces može da traje beskrajno. Ukoliko su tržišni resursi u potpunosti usmjereni na ulaganja u ove vrste instrumenata, ekonomija je lišena finansiranja dugoročnog ulaganja na bazi podjele rizika.

Postoji percepcija da tržište koje se oslanja na isključivo sile potražnje vrednuje bezbjednost i to je razlog zašto se dugoročni, rizičniji islamski finansijski instrumenti nisu razvili. Iako su tržištu potrebni instrumenti kako bi se zadovoljila kratkoročna, niskorizična i likvidna trgovinska finansijska potraživanja, smatramo jadnim ukoliko se budući razvoj islamskih finansija usredotoči samo na ovu kratkoročnost po cijenu zanemarivanja investicijskih potreba realnog sektora. Iako instrumenti koji su do danas razvijeni naglašavaju bezbjednost i sigurnost, nedavna kriza u konvencionalnom sistemu, kao i previranja na tržištu *sukūka* pokazuju da ni jedan instrument nije imun na rizik i da je nerealno i dalje promovisati mit da je sigurnost s visokim povratom na finansijskim tržištima moguća. Rizik uvijek postoji. Pitanje je kako ga dodijeliti onima koji su u najboljoj poziciji da se nose s njim i kako izgraditi sistem otporan na šokove koji proizilaze od materijalizacije rizika. Odgovor sigurno leži u sistemu koji pruža kompletan spektar instrumenata za podjelu rizika.

Usko vezano za to je zabrinutost da se fokusiranjem isključivo na kratkoročnost finansijskih instrumenata može pojaviti putanja ovisnosti. Ekonomske promjene se uglavnom dešavaju postepeno. Rast tržišta i formiranje kapitala su ovisni o putanji. To jest, rezultati potonjih su djelomično funkcija onoga što je nadahnuto u prethodnim serijama ekonomske i finansijske razmjene.[25]

25 Andrew Sheng, *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s* (NY: Cambridge University Press, 2009).

Nakon što putanja ovisnosti stupi na scenu, promjena postaje teška. Ponekad, ova putanja ovisnosti je dodatno pogoršana uskogrudnošću i mentalitetom koji nastaju percepcijom da je sve u redu s utvrđenim načinom obavljanja stvari i da s toga nema potrebe za promjenom. Postoji bojazan da se ovakva ovisnost koja nosi poruku da su kratkoročnost, sigurnost i likvidnost, te izbjegavanje *ribe*, sve što je tu za islamske finansije može pojaviti. Glavna tema ovog i prethodnog poglavlja je da to nije tako. Islamske finansije su finansije koje više zastupaju širenje i dijeljenje rizika. Ovo ukazuje na to da, za one koji su u mogućnosti da sudjeluju u finansijskom sektoru, islamske finansije pružaju podjelu rizika kroz *mu'āmelāt*. Za one koji ne mogu, zbog siromaštva, koristiti instrumente islamskog finansiranja za ublažavanje rizika, naređuje se onima koji su finansijski u mogućnosti da dijele rizike s njima kroz redistributivne instrumente propisane islamom. Tako, oni koji su u boljoj finansijskoj situaciji dijele rizike siromašnih ne kao čin milostinje već kao dužnost otkupljivanja prava onih sa manjim mogućnostima. Ovo pravo je direkna posljedica načela islama vezanih za imovinska prava. Konačno, propisi vezani za nasljedno pravo su također sredstva za dijeljenje rizika.

Ipak, ne treba izgubiti iz vida činjenicu da su islamske finansije relativno nova industrija. Nakon stoljeća agonije, islamske finansije su počele s radom i tek nedavno su dostigle zavidan komercijalni nivo. U ovom procesu, natjecale su se protiv putanje ovisnosti finansijskog sistema stoljećima starim. Čini se ozbiljan napor da se vrati svojim korijenima, ali sistematski i u okviru današnje ekonomske, socijalne i finansijske stvarnosti. To bi značilo da će vremenom islamske finansije razviti kompletan spektar instrumenata koji će služiti sve apetite rizika i povrata.

Globalna finansijska kriza pokazala je slabosti globalne finansijske arhitekture, s jedne strane, i pružila priliku islamskim finansijama da pokažu svoje inherentne sposobnosti i osobine, s druge strane. Unatoč ograničenom utjecaju globalne finansijske krize na islamske finansije, postoje mnoge lekcije koje bi se trebale izvući iz ove krize i odreženi koraci bi se trebali poduzeti kako bi islamske finansije postale otpornije na slične šokove. Ovo je prikladno vrijeme kada bi islamske finansije trebale smanjiti svoju ovisnost o dužničkim proizvodima i približiti se instrumentima baziranim na kapitalu i podjeli rizika.

Nakon svega rečenog, prethodno poglavlje sugerira da je nedostatak instrumenata kapitala na meniju islamskih finansija jednako tržišnom neuspjehu, stvarajući jaku osnovu za državnu intervenciju. Osim toga, poglavlje ukazuje na to da uvođenje islamskih finansija na globalnom nivou predstavlja lijek za neuspjeh finansijskih tržišta da zadovolje veliku potražnju za islamskim finansijskim instrumentima. Da bi se ovaj tržišni neuspjeh ispravio, bilo je potrebno poduzeti određene korake i to od vrha ka dnu. Ovome su dosta doprinjeli predanost vlade, posvećenost i ulaganje resursa, posebno kada je riječ o Maleziji. Ponovo, državna intervencija je ta koja može popraviti trenutni neuspjeh tržišta da se razviju dugoročni, više rizične i vlasnički instrumenti sa većim povratom. Prije nekih 65 godina, Domar i Musgrejv (Domar and Musgrave) su tvrdili da "ukoliko bi vlada u potpunosti dijelila dobitke i gubitke, to bi doista moglo potaknuti rizičnije investicije."[26] Ovo je upravo ono što je trenutno potrebno islamskoj finansijskoj industriji.

26 Evsey D. Domar and Richard A. Musgrave, "Proportional Income Taxation and Risk Taking," *The Quarterly Journal of Economics* 58, no. 3 (1944); vidi Joseph E. Stiglitz, "Financial Markets and Development," *Oxford Review of Economic Policy* 5, no. 4 (1989): 65.

Poglavlje VI

HISTORIJSKI PREGLED RAZVOJA ISLAMSKOG BANKARSTVA I FINANSIJA

U DALJNJEM TEKSTU, POKUŠAĆEMO UKRATKO prikazati historijski razvoj islamskog bankarstva i finansija. Kao što smo to već ranije spomenuli, principi koji se danas koriste kao osnova za razvoj finansijskih proizvoda su stari koliko i islam kao religija. Neki principi su postojali i prije pojave islama. One principe, koji su bili u skladu s učenjem islama, Allahov Poslanik Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* je potvrdio i neke lično prakticirao u trgovini koju je obavljao kao *mudārib* (trgovački povjerenik) Hazreti Hatidže, *radijallahu anha*.

Islamski učenjaci su konstantno govorili o principima islamske

ekonomije i finansija kroz svoja djela. Posvečivali su im posebnu pažnu pa tako nailazimo na mnoga djela koja imaju posebna poglavlja u kojima se govori o ekonomskim i finansijskim odnosima unutar društva. Sva pitanja ekonomskog i finansijskog uređenja svrstavana su u jedno generalno poglavlje pod nazivom *mu'āmelāt*. Pored toga, mnoga djela imaju podnaslove koji se bave trgovinom i trgovinskim odnosima i nose naslov *kitāb el-bujū'*. Međutim, pitanja o ekonomskom uređenju i načinima trgovine i finansija su uglavnom obrađivana u djelima fikha.[1] Isto tako, u hadiskim zbirkama ova pitanja su grupisana u posebna poglavlja pod istim ili sličnim podnaslovima. Drugim riječima, islamska ekonomija i finansije su bile sastavni dio fikha kao nauke i nisu se razvile kao pojedinačne nauke.

Posebna sistematizacija i specijalizacija islamske ekonomije i finansija se javlja tek odnedavno. Naime, razvoj moderne islamske ekonomije i finansija kao zasebnih naučnih disciplina, kakve ih poznajemo danas, ima izuzetno kratku historiju. Iako relativno mlade discipline, islamska ekonomija i finansije, a posebno islamsko bankarstvo, ostvaruju zapažujuće rezultate širom muslimanskog svijeta, pa čak i u nekim zapadnim zemljama koje su prepoznale prednosti islamskih finansija te uveliko rade na njenom promovisanju i implementaciji na domaćem tržištu pa i šire.

Kratak pregled doba Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Historijski gledano, područje Bliskog Istoka je bilo izuzetno aktivno i poznato po trgovini od davnina. Plemena koja su nastanjivala arapski poluotok su posebno prednjačila u tome prije pojave islama. Mekka je bila središte trgovine kroz koju su prolazile karavane s robom koje su dolazile iz Kine i Indije i išle dalje prema zapadu. Stanovnici Mekke su bili izuzetno vješti trgovci i razvili su mnoge prakse od kojih je islam kasnije nasljedio neke, a neke je poništio. O običajima kurejšija, plemena koje je vladalo Mekkom, govori i Kur'an u suri *El-Kurejš*. U ovoj suri, Allah dž.š. kaže:

1 *Fikh* je riječ koja dolazi od arapskog glagola *fekihe jefkahu*, što znači: razumjeti, razumijevati, shvatiti, poimati. To je nauka koja razmatra sve postupke punoljetnih ljudi sa šerijatskog gledišta i određuje da li se neko djelo po vjerskim propisima mora ili ne mora, smije ili ne smije činiti, je li ga slobodno činiti, odnosno da li je neko djelo pohvalno ili ružno činiti. Vidi Nusret Abdibegović, *Fikh: Udžbenik Za Medrese* (Sarajevo: El-Kalem, 2001).

لِإِيلَافِ قُرَيْشٍ ﴿١﴾ إِيلَافِهِمْ رِحْلَةَ الشِّتَاءِ وَالصَّيْفِ ﴿٢﴾ فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَٰذَا الْبَيْتِ ﴿٣﴾ الَّذِي أَطْعَمَهُم مِّن جُوعٍ وَآمَنَهُم مِّنْ خَوْفٍ ﴿٤﴾

Zbog navike Kurejšija, navike njihove da zimi i ljeti putuju, neka se oni Gospodaru hrama ovoga klanjaju, koji ih gladne hrani i od straha brani. (Kurejšije, 1-4)

Ljeti su Kurejšije slale svoju robu ka sjeveru prema Siriji, a zimi su išli ka jugu prema Jemenu. Svoju robu su prodavali i od ostvarene dobiti su kupovali drugu robu koju bi kasnije prodavali u Mekki. Iz kur'anskih ajeta i historijskih zabilješki evidentno je da su prije islama arapska plemena uveliko prakticirala kamatu i finansirali putem kamate. Neki tvrde da je ovo bio primarni način finansiranja u to vrijeme.[2]

Međutim, pored finansiranja putem kamate, stanovnici Mekke su također practirali dva načina finansiranja trgovine i to: putem *mušāreke* (partnerstva) – pri čemu su udruživali svoju robu i finansijska sredstva ili *mudārebe* (pasivnog partnerstva) – pri čemu vlasnik robe ili finansijskih sredstava šelje svog agenta koji obavlja trgovinu u njegovo ime. *Mušāreka* i *mudāreba* predstavljaju dva osnovna modela koja su se uglavnom koristila za finansiranje karavana i trgovačkih pohoda. Međutim, kada je riječ o konkretnom trgovanju koje se odvijalo na tržistu između trgovaca i kupaca, stanovnici Mekke i cijelog arapskog poluotoka su razvili mnogobrojne metode razmjene. Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je i sam bio trgovac i to veoma uspješan. Kao *mudārib* trgovao je za uglednu ženu, Hatidžu, *radijallahu anha*, koja je kasnije postala njegova žena.

Ipak, *mušāreka* i *mudāreba* nisu bili jedini načini finansiranja poslovnih aktivnosti. Predislamski arapi su koristili mnoge druge finansijske aranžmane od kojih ćemo ovdje ukratko spomenuti neke. Stanovnici Medine, na primjer, su koristili *muzāre'u* i *musāku*. Oba ova principa se koriste u poljoprivredi gdje vlasnik zemlje za obrađivanje ili voćnjaka ustupi tu zemlju ili voćnjak na korištenje drugoj osobi. U slučaju *muzāre'a* ugovora, osoba koja obrađuje ovu imovinu time stiče pravo na udio u usjevima. U slučaju *musāka* ugovora, vlasnik imovine dijeli usjeve sa drugom osobom koja mu pomaže pri

2 Monzer Kahf and Tariqullah Khan, *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 11.

obrađivanju zemlje. Drugim riječima, oba ova ugovora predstavljaju ugovore od dijeljenju usjeva. Isto tako, predislamski arapi su koristili *selem* za kupovinu usjeva i druge potrebne robe unaprijed. Kod *selem* ugovora cijena se plaća na licu mjesta dok je dostava kupljene robe odgađena do određenog datuma u budućnosti.[3]

Dolaskom islama, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* je revidirao praksu arapa i ukratko postupio na jedan od sljedeća tri načina:

i. Pincipe investiranja, poslovanja i razmjene robe koji se nisu kosili sa načelima islama, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* je potvrdio i odobrio. *Mušāreka*, *mudāreba, muzāre'a, musāka* i *selem* su pripadali ovoj skupini koju je Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* odobrio i pohvalio.

ii. Principe koji su se kosili za načelima islama, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* je zabranio i dokinuo njihovu praksu. Tako je, između ostalog, dokinuta praksa kamatnog (*ribā*) finansiranja.

iii. Treća grupa su principi koji su imali svojstva i prve a i druge grupe. Međutim, ukoliko su zabranjeni elemti bili takvi da ih je bilo moguće odstraniti, Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* bi te elemente odstranio i tako pročišćene principe dozvolio je da budu korišteni. U suprotnom, te bi prakse dokinuo.

Tokom dvadeset i tri godine objave, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* je svojim ashabima prenio osnovna načela vezana za ekonomiju i finansije. Tako su uspostavljeni osnovni principi vezano za vlasništvo nad imovinom, način na koji se vlasništvo nad imovinom prenosi sa jedne osobe na drugu, šta je dozvoljeno a šta nije za proizvodnju, na koji način se trebaju koristiti prirodna bogatsva i kako vrštiti distribuciju tih sredstava među stanovnicima muslimanske zajednice, Ummetom. On nas je podućio kako se partneri trebaju odnositi jedan prema drugom, o pravilima vezanim za vrste partnerstva, o načinima na kojima se odvija kuporpodaja, šta se smije a šta ne smije raditi, i tome slično. On je također, nedugo nakon dolaska u Medinu, uspostavio tržište na kojem su muslimani trgovali. Odredio je tačno pravila

3 *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 12.

po kojima se trebaju ponašati oni koji participiraju na tom tržištu. Između ostalog, zabranio je bilo kakvu vrstu takse na tom tržištu, roba trgovaca iz drugih krajeva je bila zaštičena, niko nije imao pravo na određeno mjesto na tržištu već je vladalo pravilo ko prvi dođe njemu pripada to mjesto za taj dan, i sl.[4] Ukratko, pojasnio je sve ono što je neophodno za efikasno funkcionisanje tržišta. Iz njegove prakse izvlačimo propise vezane za kupovinu na kredit, finansiranje pohoda, davanje imovine u zalog na ime kredita, itd.

Prema tome, muslimansko društvo je od samog početka uredilo svoje ekonomske i finansijske odnose na taj način da su oni bili u skladu sa islamskim učenjem. Mobilizacija sredstava se odvijala na taj način da je izbjegnuta zabrana kamate (*ribe*). Uglavnom se to odvijalo putem *mušāreke* i *mudārebe*. Širenje islama u ostale krajeve svijeta i kontinuirana trgovina muslimana za ostalim regijama, prvenstveno sa Evropom, dovela je do širenja ovih modela finansiranja i trgovanja na te regije. Veliki broj studija ukazuju na činjenicu da su principi partnerstva i podjele profita i rizika bili ti koji su dominirali Mediteranom i Evropom dugi niz godina. Ovi principi su korišteni kao zamjena kamati koja je našla svoje plodno tlo tek oko 11. i 12. stoljeća kada je zapadna Evropa počela sa korištenjem kreditnog bankarstva kako bi finansirala sve veći broj krstaških ratova.[5]

U poglavlju o epistemologiji finansija naveli smo upotrebu *mudārebe* i *mušāreke* za dugoročnu trgovinu i ulaganje kako u muslimanskom svijetu od samog početka tako i u srednjovjekovnoj Evropi. Zapadna Evropa je posudila principe *mudārebe* koja je postala poprilično popularno sredstvo finansiranja dugoročne trgovinu i ulaganja. Ono što je *mudāreba* bila za muslimane, to je *komenda* (*commenda*) bila zapadnoj Evropi.[6] Doprinos *komende* u

4 O tržištu koje je uspostavio Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, vidi M.J. Kister, "The Market of the Prophet," *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 8, no. 3 (1965).

5 Vidi Shelomo Dov Goitein, *A Mediterranean Society* (Berkley and Los Angeles: University of California Press, 1971); Munawar Iqbal and Philip Molyneux, *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects* (New York: Palgrave Macmillan, 2005), 36-37; Bala Shanmugam and Zaha Rina Zahari, *A Primer on Islamic Finance* (Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009), 2; Abraham L. Udovitch, "Credit and a Means of Investment in Medieval Islamic Trade," *Journal of the American Oriental Society* 87, no. 3 (1967); "Commercial Techniques in Early Medieval Islamic Trade," in *Islam and the Trade of Asia: A Colloquium*, ed. D. Richards (Oxford: 1970); *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton: Princeton University Press, 1970).

6 Maria Brouwer, "Managing Uncertainty through Profit Sharing Contracts from

industrijskom razvoju doline Ruhr u Njemačkoj i izgradnji željezničkih pruga u Evropi posebno je izražen.[7]

Drugim riječima, veliki broj finansijskih i trgovinskih principa Evropa je preuzela od muslimana koji su do 11. i 12. stoljeća uveliko dominirali i dostigli jedan vid vrhunca u svom razvoju. Nije ni čudo što danas nailazimo na zapadnu terminologiju u finansijama koja duguje svoje korijene muslimanskoj kulturi i civilizaciji. Prema riječima Lopeza, među srednjovjekovnim historičarima postoji konsenzus da je *komenda* bila ta koja odigrala glavnu ulogu i uveliko pridonijela brzom razvoju trgovine i ulaganja, a to je dovelo do ekonomskih promjena i rasta u Evropi.[8] Kako se Evropa počela razvijati, dominacija muslimana je počela da opada.[9]

Moderna historija islamskog bankarstva i finansija

Pojava i razvoj islamskog bankarstva i finansija modernog doba nije ništa drugo do nastavak onoga što je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, započeo sa muslimanima u Medini prije 1400 godina. Naravno, moderno bankarstvo i finansije se uveliko razlikuju od okruženja i institucija koje su postojale u doba Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Ipak, principi koje islamsko bankarstvo i finansije koriste su uglavnom ostali isti, uz dodatno prilagođavanje tržišnim potreba i okolnostima.

Razvoj modernog islamskog bankarstva i finansija je privuklo veliku pažnju polovinom prošlog stoljeća. Tada su se muslimani i neke muslimanske zemlje u nekoliko navrata pokušali oduprijeti dominaciji konvencionalnog

Medieval Italy to Silicon Valley," *Journal of Management and Governance* 9, no. 3-4 (2005); W. Fischel, "The Origin of Banking in Medieval Islam," *Journal of the Royal Asiatic Society* (1933); Udovitch, "Credit; "Commercial Techniques; *Partnership*; Abbas Mirakhor, "Muslim Contribution to Economics," in *Midwest Economic Association's Annual Meeting* and reproduced in Al-Hassani and Mirakhor (2003), *Iqtisad: The Islamic Approach to Economic Problems* (New York, Global Scholarly Publications). (1983); Baqir Al-Hassani and Abbas Mirakhor, *Iqtisad: The Islamic Approach to Economic Problems* (New York: Global Scholarly Publications, 2003).

7 Mirakhor, "Muslim."

8 Robert S. Lopez, *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1976).

9 *The Commercial Revolution of the Middle Ages*, 950-1350 (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1976), 24-25.

bankarstva i finansija koje je uveliko pustilo korjene širom muslimanskog svijeta. Ipak, tek poćetkom sedamdesetih, ideje o islamskom bankarstvu i finansijama doživljavaju svoj pravi procvat. U literaturi ćemo naići na tri faktora koji su doprinjeli tome. Prvo, porast cijena nafte nakon 1974. godine donijele su ogrnomno bogatstvo velikom broju arapskih i muslimanskih zemalja što je dodatno povećalo ekonomske aktivnosti i investicije. U isto vrijeme, muslimani su htjeli da svoje investicije usklade sa principima šerijata, izbjegavajući kamatu i institucije koje su bazirale svoja poslovanja na kamati. Drugo, veliki broj muslimana nije bila zadovoljna sa finansijskim uređenjem u svojim zemljama. Oni nisu željeli da polažu svoj novac u banke koje su bile zapadnjački nastrojene i otvoreno zagovarale kamatske aktivnosti. Treće, veliki broj muslimanskih zemalja je steklo svoju nezavisnost od kolonijalnih vlasti u drugoj polovici prošlog stoljeća. Sa sticanjem nezavisnosti poćela je industrijalizacija i razvoj. Pojedinci i društvo su htjeli da se oslobode svakog vida ovisnosti o zapadnom načinu života i vjerovali su da je najbolji način za to da dođe do preporoda islamskih vrijednosti i tradicija.[10]

U suštini, svi ovi faktori upućuju na tržišni neuspjeh postojećeg konvencionalnog finansijskog sistema koji nije bio u stanju zadovoljiti potrebe velikog broja ljudi koji su željeli da svoje finansije usklade sa učenjem i načelima islama. Kao rezultat toga došlo je do uspostave islamskih finansijskih institucija koje imaju za cilj zadovoljavanje ovih potreba u skladu sa učenjem i načelima islama.

Nastanak modernog islamskog bankarstva i finansija

Teorije o razvoju islamskog bankarstva i finansija su se počele razvijati mnogo prije nego li je uspotavljena prva islamska banka. Neki autori navode početak pisanja o ovoj temi još početkom 19. stoljeća. Iako su već postojala kreditna udruženja i kooperacije koje su funcionisale na beskamatnim principi, prva islamska banka i islamska finansijska institucija pojavljuje se tek početkom 1960-tih godina prošlog stoljeća.[11]

10 Vidi ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 113; Vidi isto Iqbal and Molyneux, *Thirty Years*, 36-37.

11 Tako na primjer, institucija *Anjuman Mowodul Ikhwan* iz Hyderabada, Indija, je pružala beskamatne kredite muslimanima još davnih 1890.-tih godina. U istom gradu 1923.

Početak institucionalizacije islamskog bankarstva i finansija se veže za osnivanje *Mit Ghamr Local Savings Bank*, koju je osnovao ekonomista Ahmed El-Nedždžar (Ahmad El Najjar) 1963. godine u Egiptu. Mit Ghamr je vršila mobilizaciju uštеđevine ruralnog sektora uglavnom putem štednih računa na koje nije plaćala kamatu. Zauzvrat, vlasnici ovih štednih računa su imali pravo da podignu manju sumu beskamatnih sredstava na kraći period. Ova sredstva su uglavnom bila namjenjena za produktivne svrhe, odnosno za finasniranje biznisa. Isto tako, vlasnici su mogli da povuku svoja sredstva kad g su oni to htjeli. Osim toga, postojali su i investicijski računi koji su se temeljili na podjeli dobiti. Sredstva tako mobilizirana su bila preusmjerena poduzetnicima na istom principu, podjele dobiti. Prema tome, očigledno je da je Mit Ghamr više bila štedno-investiciona institucija nego li komercijalna banka. Bilo kako bilo, Mit Ghamr nije bila dugog vijeka. Samo četri godine poslije njenog osnivanja, tačnije 1967. godine, egipatska vlada je preuzela kontrolu nad njom iz političkih razloga.

Isto tako, 1963. godine, vlada Malezije je osnovala *Muslim Pilgrim's Savings Corporation* što je predstavljalo prvu islamsku finansijsku instituciju u toj zemlji. Godine 1969., došlo je do spajanja Zavoda za hodočašće (*Pilgrims Affairs Department*) i *Muslim Pilgrims Savings Corporation* u novu instituciju koja je dobila ime *Pilgrims Management Fund Board*, poznatija kao *Tabung Haji*[12] što bi u prevodu značilo hadžijski fond.[13] U osnovi, Tabung Haji je specijalizirana institucija za štednju koja ima za cilj pomoći muslimanima Malezije pri štednji sredstava za obavljanje obreda hadždža. Umjesto plaćanja kamate na depozite štediša, Tabung Haji fond isplaćuje dividende na temelju svojih ulaganja u dionice i druge vrijednosne papire kompanija i institucija koje zadovoljavaju šerijatske propise poslovanja.

Nedugo nakon prekida rada Mit Ghamra, tačnije 1971. godine egipatska vlada je osnovala *Nasser Social Bank*. Neki autori tvrde da je Nasser Social

godine, odsjek za razvoj zemlje je osnovao instituciju pod nazivom *Anjuman Imdad-e-Bahmi Qardh Bila Sud* koja je također pružala male kredite za male biznise na principima podjele profita. Ove institucije su aktivne i dan danas. Vidi Shanmugam and Zahari, *A Primer on Islamic Finance*, 3; Angelo M. Venardos, *Islamic Banking & Finance in South-East Asia: Its Development & Future* (Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2005), 4-5.

12 *Tabung Haji* se čita kao *Tabung Hadži*.

13 Za više detalja vidi Tabung Haji web stranicu http://www.tabunghaji.gov.my/th/TH/THProfil(Latarbelakang).htm

Bank nastala preimenovanjem Mit Ghamra. Ova banka je funkcionisala na beskamatnom sistemu, iako nije bilo spomena o islamu ili šerijatu zbog političke netrepeljivosti tog perioda prema *Ihvanul-muslimanima* (muslimanskoj brači) i općenito svemu što je imalo predznak ‘islamski.’

Ovaj potez egipatske vlade poslao je jasnu sliku drugim muslimanskim zemljama i muslimanskim biznismenima koji su težili uspostavljanju islamskog finansijskog poretka i islamskih finansijskih institucija. Period 1970.-tih je bio posebno plodonosan za islamske finansijske institucije. Tokom ovog perioda veliki broj islamskih banaka i finansijskih institucija je ugledalo svjetlo dana. Tako je 1973. godine, za vrijeme konferencije ministara za finansije muslimanskih zemalja koja je održana u Džeddi, deklaracija o namjeri osnivanja međunarodne banke za trgovinu i razvoj. Ova deklaracija, koju su potpisali 23 člana OIC-a (organizacije islamske kooperacije) se veže za osnivanje *Islamske banke za razvoj* (*Islamic Development Bank*) koja je oficijelno otvorena 20. oktobra 1975. godine sa sjedištem u Džeddi, Saudijskoj Arabiji.[14]

U isto vrijeme, grupa muslimanskih biznismena je pokrenula inicijativu za osnivanje islamske banke u Ujedinjenim Arapskih Emiratima (UAE). Tako je 1975. godine došlo do osnivanja *Dubai Islamic Bank* koja predstvlja prvu islamsku banku čije se osnivanje veže za privatni sektor iako su vlade UAE-a i Kuvajta odigrale također važnu ulogu investiranjem određenog kapitala.

Nakon ovog perioda kreće ekspanzija islamskih finansijskih intitucija. Tako na primjer, 1976. godine se osniva *Faisal Islamic Bank* u Egiptu, a 1977. godine *Faisal Islamic Bank* u Sudanu i *Kuwait Finance House* u Kuvajtu. Zatim, 1978. godine osniva se islamska finansijska institucija u Luksemburgu pod nazivom *Islamic Banking System International Holding*. Sljedeće, 1979. godine, u Jordanu je osnovana *Jordan Islamic Bank*.[15]

Period 1980-tih je također popraćen osnivanjem velikog broja islamskih finansijskih institucija. Tako su 1981. godine osnovane sljedeće institucije: *Bahrain Islamic Bank* i *Bahrain Islamic Investment Company* u Bahrejnu, *Dar al-Mal al-Islami* u Švicarskoj, *Islamic International Bank for Investment*

14 Za više detalja vidi IDB web stranicu http://www.isdb.org.

15 Prema nekim izvorima ova banka je osnovana 1978. godine.

and Development u Egiptu i *Islamic Investment House* u Jordanu. Godine 1982. osnovane su *Al-Baraka Investment and Development Company* i *Saudi Philippine Islamic Development Bank* u Saudijskoj Arabiji, *Qatar Islamic Bank* u Kataru te *Faisal Islamic Bank Kibris* u Turskoj Republici Sjeverni Kipar, Turska. Naredne godine osnovane su sljedeće institucije: *Bank Islam Malaysia Berhad* u Maleziji, *Islamic Bank Bangladesh* u Bangladešu, *Islamic Bank International* u Danskoj i *Tadamon Islamic Bank* u Sudanu. Godine 1984. Osnovane su *Beit Ettamouil Saudi Tounsi* u Tunisu i *Dar al-Maal Islamic Trust* u Ženevi, Švicarska. Niz islamskih banaka je osnovano 1985. godine, od kojih su: *West Sudan Islamic Bank* u Sudanu, *Al-Baraka Turkish Finance House* i *Faisal Finance Institution* u Turskoj, *Al-Rajhi Company for Currency Exchange & Commerce* u Saudijskoj Arabiji i *Al-Ameen Islamic & Financial Investment Corp. Ltd.* u Indiji. ANZ banka sa sjedištem u Melburnu, Australiji i ispostavama širom svijeta je 1987. godine osnovala islamsku kompaniju za lizing, *First Grindlays Modaraba*, u Pakistanu. Ista banka je osnovala *ANZ Global Islamic Finance*, 1989. godine u Velikoj Britaniji.

Od tada pa sve do danas, veliki broj islamskih banaka i islamskih finansijskih institucija je osnovan širom muslimanskog svijeta. Većina muslimanskih zemalja danas imaju po nekoliko institucija koje funkcionišu na principima islama. Ne samo da su islamske banke i islamske finansijske institucije zaživjele u muslimanskim zemljama, nego su one našle svoje mjesto i u zapadnim državama gdje su muslimani manjina. Međunarodne banke kao što su Citibank, Standard Chartered Bank, UBS and HSBC su bile među prvima koje su otvorile svoje podružnice za islamsko bankarstvo i finansije, kako u muslimanskim zemljama u kojima su imali svoje ispostave tako i u zapadnim državama. Tabela 6.2 ispod prikazuje razvoj islamskog bankarstva i finansija, kao i drugih institucija koje imaju za cilj podršku i promovisanje islamskih finansija općenito.

Institucije za podršku i promovisanje islamskih finansija

Postoji nekoliko međunarodnih institucija koje su osnovane da bi pružile tehničku podršku islamskim finansijskim institucijama, putem izdavanja standarda i pravnih akata koji pomažu pri implementaciji i razvoju islamske finansijske industrije. Neke od ovih institucija su *Accounting and Auditing*

Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), *Islamic Financial Services Board* (IFSB), *International Islamic Financial Market* (IIFM), *International Islamic Rating Agency* (IIRA) i *International Islamic Liquidity Management Corporation* (IILM). Kratak opis ovih institucija slijedi.

Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOFI)

AAOFI u prevodu znači *Organizacija za računovodstvo i reviziju islamskih finansijskih institucija*. AAOIFI je osnovana u skladu sa Sporazumom o Udruživanju koji je potpisan od strane islamskih finansijskih institucija 1. safera 1410. godine po Hidžri, odnosno 26. februara 1990. godine u Alžiru, a formalno je registrovana u Bahrejnu 11. ramazana 1411. godine po Hidžri, što odgovara 27. martu 1991. godine.

Kao institucija za izdavanje standarda, AAOIFI razvija, priprema i izdaje finansijsko-računovodstvene standarde i šerijatske standarde kroz sistem analize i izrade propisa uz konsultacije sa ekpertima unutar industrije. Pored računovodstvenih i šerijatskih standarda, AAOIFI također izdaje standarde vezano za reviziju, upravljanje i etiku koji čine sastavne dijelove prethodna dva standarda.

Među ciljevima AAOIFI-a su: razvijanje računovodstvenih i revizijskih ideja relevantnih za islamske finansijske institucije, širenje ovih ideja i programa putem obuke, seminara, objavljivanja povremenih biltena, obavljanje naučnih istraživanja, pripremanje, donošenje i tumačenje računovodstvenih i revizijskih standarda, te revidiranje istih s vremena na vrijeme.[16]

Više od 16 jurisdikcija slijedi AAOIFI standarde jer AAOIFI uzima u obzir mišljenja svih *mezheba* (pravnih škola). Ipak, slijediti ove standarde nije obavezujuće, osim Bahrejna čije su banke dužne slijediti ih.[17]

16 Za više detalja vidi AAOIFI web stranicu: http://www.aaoifi.com/.

17 AAOIFI standardi se trenutno primjenjuju u Bahrejnu, Dubai međunarodnom finansijskom centru (*Dubai International Financial Centre*), Jordanu, Libanu, Kataru, Sudanu i Siriji. Pored toga, relevantne institucije u Australiji, Indoneziji, Maleziji, Pakistanu, Saudijskoj Arabiji i Južnoj Africi su izdale određene smjernice bazirane na AAOIFI standardima. Za više detalja vidi: http://www.aaoifi.com/.

International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA)

Osnivanje Internacionalne akademije za šerijatska istraživanja u islamskim finansijama (ISRA) je rezultat kontinuirane i sistematske podrške koju Centralna banka Malezije, zajedno sa vladom Malezije, pruža islamskoj finansijskoj industriji ove zemlje pa i šire. Glavni cilj ove akademije je promovisanje primijenjenih istraživanja u području šerijata i islamskih finansija.

ISRA također ima za cilj da djeluje kao repozitorij znanja za šerijatske stavove ili *fetve* i da obavlja studije o savremenim pitanjima unutar islamske finansijske industrije. Isto tako, ISRA ima za cilj pridonijeti jačanju razvoja ljudskog kapitala u polju šerijata i osigurati platformu za veći angažman među praktikantima, učenjacima, regulatornim agencijama i akademicima putem istraživanja i dijaloga, kako na domaćoj tako i na međunarodnoj sceni.

Kao dio Međunarodnog centra za obrazovanje u islamskim finansijama (INCEIF), ISRA je u stanju iskoristiti postojeću infrastrukturu i sadržaje, kao i da se okoristi znanjem, stručnošću i resursima akademskih radnika, kao i post diplomskih studenata koji studiraju na INCEIF-u. Kako bi se osigurala jasna vizija i pomoć u strateškom pravcu istraživačkih radova ove akademije, osnovano je Vijeće učenjaka (uleme) koje se sastoji od vodećih šerijatskih stručnjaka za islamske finansije u svijetu.[18]

Islamic Financial Services Board (IFSB)

Propisna regulacija i nadzor banaka i islamskih finansijskih institucija je veoma važna za stabilnost i efikasno funkcionisanje islamske finansijske industrije. Međutim, postojeći tradicionalni standardi i propisi nisu u stanju da zadovolje potrebe vezane za specifične načine poslovanja islamskih finansijskih institucija. Tako je došlo do osnivanja IFSB, što u prevodu znači *Odbor za islamske finansijske usluge*.

18 Za više informacija o ovoj akademiji vidi http://www.isra.my/. Na ovoj stranici možete naći mnogo radova iz islamskih finansija, kao i veliku bazu fetvi vezanih za pitanja islamskih finansija.

IFSB je osnovan zajedničkim zalaganjem Međunarodnog monetarnog fonda (MMF), Islamske banke za razvoj i nekoliko centralnih banaka 3. novembra 2002. godine u Kuala Lumpuru, a započeo je sa radom 10. marta 2003. godine. Do marta 2012. godine, IFSB je brojao 187 članova od kojih je 53 regulatorna i nadzorna tijela, 8 međunarodnih među-vladinih organizacija i 126 sudionika na tržištu, stručnih firmi i asocijacija koje djeluju u 43 zemlje.

Prema web stranici IFSB-a, IFSB je "međunarodna organizacija za izdavanje standarda koji promovišu i poboljšavaju zdravlje i stabilnost industrije islamskih finansijskih usluga tako što izdaje globalne bonitetne standarde i načela za upravljenje industrijom, široko definisane kako bi obuhvatili sektore bankarstva, tržišta kapitala i osiguranja." IFSB je također aktivan u obavljanju istraživanja o pitanjima vezanim za industriju, kao i organiziranje okruglih stolova, seminara i konferencija za regulatore i sudionice industrije.[19]

IFSB je od svog osnivanja izdao 19 standarda i smjernica vezanih, između ostalog, za adekvatnost kapitala (*capital adequacy*), upravljanje rizicima, transparentnost, korporativno upravljanje islamskih finansijskih institucija, itd. Međutim, kao što je slučaj i sa AAOIFI, ovi standardi i smjernice nisu obavezujući. Ipak, usvajanje IFSB standarda bi moglo dovesti do usklađivanja šerijatskih tumačenja, podsticanja homogenost islamske finansijske industrije te poboljšanja zaštite investitora.

International Islamic Financial Market (IIFM)

IIFM ili Međunarodno islamsko finansijsko tržište "je globalno tijelo za uspostavljanje standarda vezanih za islamsko tržište kapitala i novca. Njegov primarni fokus leži u standardizaciji islamskih proizvoda, dokumentacije i relevantnih procesa." IIFM je osnovano 2001. godine kao rezultat kolektivnog napora od strane centralnih banaka i regulatornih tijela Bahrejna, Dubaija, Saudijske Arabije, Sudana, Pakistana, Malezije, Indonezije i Bruneja kao i jednog broja regionalnih i međunarodnih finansijskih institucija. Među glavnim ciljevima IIFM-a je da sudjeluje u osnivanju, razvoju i promovisanju

19 Za više detalja vidi IFSB web stranicu: http://www.ifsb.org/.

islamskog tržišta kapitala i novca.[20]

IIFM, zajedno sa *International Swaps and Derivatives Association* (ISDA), je napravio iskorak u islamskoj finansijskoj industriji izdavanjem *"ISDA-IIFM Tahawwut (Hedging) Master Agreement"* 1. marta 2010. godine. Ovaj sporazum ima za cilj pomoći islamskim finansijskim institucijama pri upravljanju rizicima jer je ovo prvi globalno standardiziran dokument za islamske *hedging* (zaštitu od rizika) proizvode.[21]

General Council for Islamic Banks and Financial Institutions (CIBAFI)

CIBAFI ili Generalno vijeće za islamske banke i finansijske institucije je osnovano u maju 2001. godine kao neprofitna organizacija sa sjedištem u Bahrejnu. CIBAFI pruža podršku islamskoj finansijskoj industriji kroz pružanje informacija, medijskog pokrića, obavljanja istraživanja i razvoja finasijskih proizvoda, konsalting usluga i razvoj ljudskih resursa. Pravo na članstvo u ovoj organizaciji može ostvariti svaka islamska banka ili finansijska institucija u svijetu koja obavlja svoje djelatnosti u skladu sa šerijatom.

Islamic International Rating Agency (IIRA)

Tržišna disciplina je važan faktor efikasnog funcionisanja finansijskih tržišta. Konvencionalne rejting gencije se prvenstveno bave analizom finansijskih rizika, bez osvrtanja na pitanja i rizike vezane za implementaciju šerijatskih načela kako kod finansijskim institucijama tako i kod njihovih finansijskih proizvoda. Kao rezultat toga, došlo je do osnivanja IIRA ili Islamske međunarodne rejting agencije koja je započela sa radom u julu 2005. godine. Glavna misija ove agencije je da "olakša razvoj regionalnih i nacionalnih finansijskih tržišta prikazom relativnog investicijskog ili kreditnog rizika, pružajući procjenu rizičnog profila subjekata i instrumenata."[22]

20 Za više detalja vidi IIFM web stranicu: http://www.iifm.net/.

21 Vidi http://www.isda.org/newsletters/Issue2-2010/_access/Issue2-2010.html.

22 Vidi http://www.iirating.com/.

Tabela 6.2: *Historijski razvoj islamskog bankastva i finansija*

Od 2000. g	– Integracija islamskih finansijskih usluga u preovladujuća finansijska tržišta – IILM (Malezija) 2010. g. – International Islamic Centre of Reconciliation & Arbitration 2005. g. – International Islamic Rating Agency (Bahrejn) 2005. g. – International Islamic Financial Market (Bahrejn) 2002. g. – Islamic Financial Services Board (Malezija) 2002. g. – Liquidity Management Centre (Bahrejn) 2002. g.	– Napredak u trezornim uslugama – Upravljanje bilancom stanja – Inovativnost pri upravljanja imovinom
1990.-te	– Globalni fenomen – Razvoj islamskog bankarstva i finansija u Evropi – Nastanak centara izvrsnosti kao što su Bahrein i Malezija – Bank Muamalat Malaysia Berhad 1999. g. – AAOIFI (Bahrejn) 1994. g. – Islamsko međubankovno tržište novca (Malezija) 1994. g. – Islamic Bank of Brunei 1993. g.	– Dionički fondovi – Lizing – Islamska sekuritizacija
1980.-te	– ANZ Global Islamic Finance (Velika Britanija) 1989. g. – First Grindlays Modaraba (Pakistan) 1987. g. – Turkey Islamic Bank 1986. g. – West Sudan Islamic Bank (Sudan) 1985. g. – Al-Baraka Turkish Finance House (Turska) 1985. g. – Faisal Finance Institution (Turska) 1985. g. – Al-Ameen Islamic & Financial Investment Corp. Ltd. (Indija) 1985. g. – Al Rajhi Bank (Saudijska Arabija) 1985. g. – Mauritania Islamic Bank 1985. g. – Iraq Islamic Bank 1985. g. – Beit Ettamouil Saudi Tounsi (Tunis) 1984. g. – Dar al Mal Islamic Trust (Švicarska) 1984. g. – Islamic Bank International (Danska) 1983. g. – Tadamon Islamic Bank (Sudan) 1983. g. – Bank Islam (Malezija) 1983. g. – Islamic Bank Bangladesh 1983. g. – Saudi Philippine Islamic Development Bank (Saudijska Arabija) 1982. g. – Faisal Islamic Bank Kibris (Sjeverni Kipar, Turska) 1982. g. – Al-Baraka Group (nekoliko zemalja) nakon 1982. g. – Qatar Islamic Bank 1982. g. – Islamic International Bank for Investment and Development (Egipat) 1981. g. – Islamic Investment House (Jordan) 1981. g. – Bahrain Islamic Bank 1981. g. – Bahrain Islamic Investment Company 1981. g. – International Islamic Bank of Investment & Development (Luksemburg) 1980. – Abu Dhabi Islamic Bank (UAE)1980. g.	– Financije nekretnina i udruženja (sindiciranje) – Islamsko osiguranje (*Tekaful*)

Izvor: Adaptirano iz ISRA (2012) *Islamic Financial System: Principles & Operations*, Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA).

Napomena: *Rezultat spajanja između *Pilgrims Affairs Department* i *Muslim Pilgrims Savings Corporation*.

Tabela 6.2: *Historijski razvoj islamskog bankastva i finansija*

1970.-te	– Jordan Islamic Bank (Jordan) 1978. g. – Jordan Financial and Investment Bank 1978. g. – Islamic Banking System International Holding (Luksemburg) 1978. g. – Islamic Investment Company (UAE) 1978. g. – Kuwait Finance House 1977. g. – Faisal Islamic Bank (Sudan) 1977. g. – Faisal Islamic Bank (Egipat) 1976. g. – Dubai Islamic Bank (UAE) 1975. g. – Islamic Development Bank (Saudijska Arabija) 1975. g. – Philippine Amanah Bank (Filipini) 1973. g. – Nasser Social Bank (Egipat) 1971. g.	– Komercijalno bankarstvo
'60.-te	– Lembaga Tabung Haji Malaysia 1969. g.* – Muslim Pilgrim's Savings Corporation (Malezija) 1963. g. – Mit Ghamr (Egipat) 1963. g.	– Prvenstveno bankarstvo s fizičkim licima

Izvor: Adaptirano iz ISRA (2012) *Islamic Financial System: Principles & Operations*, Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA).

Napomena: *Rezultat spajanja između *Pilgrims Affairs Department* i *Muslim Pilgrims Savings Corporation*.

Kao jedina rejting agencija za tržišta kapitala i bankarski sektor u pretežno islamskim zemljama, IIRA pomaže islamskoj finansijskoj industriji u sticanju prepoznavanja na lokalnom i međunarodnom polju kao jedna jaka i sposobna finansijska industrija koja slijedi visoke standarde objelodanjivanja informacija i transparentnosti.

International Islamic Liqudity Management Corporation (IILM)

Islamske finansijske institucije su suočene s velikim rizik likvidnosti jer trenutno ne postoji razvijeno sekundarno tržište za islamske finansijske instrumente. Islamske finansijske institucije koje imaju višak kapitala nisu u stanju usmjeriti taj kapital u kratkoročne investicije jer ne postoji dovoljan broj instrumenata koji su likvidni i u isto vrijeme sa kojima je dozvoljeno trgovanje. S druge strane, institucije sa mnjkom kapitala nisu u stanju doći do sredstava potrebnih za efikasno poslovanje jer su tržišta kapitala i novca uglavnom nerazvijena u većini muslimanskih zemalja u kojima ove institucije posluju.

Da bi se, na neki način, riješio ovaj problem osnovana je IILM ili Međunarodna islamska korporacija za upravljanje likvidnošću. IILM je međunarodna institucija osnovana od strane centralnih banaka i multilateralnih organizacija radi stvaranja i izdavanja kratkoročnih, šerijatski kompatibilnih, finansijskih instrumenata kako bi se olakšalo efikasno upravljanje likvidnošću. IILM je osnovana 25. oktobra 2010. godine sa sjedištem u Kuala Lumpuru, Maleziji.

IILM ima četrnaest utemeljitelja, dvanaest centralnih banaka i dvije multilateralne institucije. Osnivaći su centralne banke Indonezije, Irana, Kuvajta, Luksemburga, Malezije, Mauricijusa, Nigerije, Katara, Saudijske Arabije, Sudana, Turske i Ujedinjenih Arapskih Emirata, te Islamska banka za razvoj i Islamska korporacija za razvoj privatnog sektora (*Islamic Corporation for the Development of the Private Sector*).

Modeli za implementiranje islamskih finansija

Islamske finansije su danas zastupljene širom svijeta, a ne samo u muslimanskim zemljama kao što neki misle. Zavisno od same potrebe i kompletnog uređenja finansijskog sektora u svakoj zemlji, kao i predanosti vlade te zemlje ideji islamskih finansija i njene praktične implementacije, postoji nekoliko načina na osnovu kojih možemo okarakterisati modele implementiranja islamskih finansija.

Tržišno orijentiran ili resultat vladine inicijative

U kratkom osvrtu na nastanak i razvoj modernih islamskih finansija općenito dâ se primjetiti da je do razvoja islamskih finansijskih institucija došlo na različite načine. Ponekad je za razvoj islamskih finansija u nekoj od muslimanskih zemalja ključnu ulogu odigrala vlada te zemlje. Vlasti su bile te koje su prepoznale potrebu i potencijal u razvoju ovog sektora i poduzeli određene korake za implementaciju islamskih finansija. Jedan od takvih primjera je vlada Malezije koja je među prvima sistematski prišla razvoju islamskih finansija. Pored Malezije, vlade Pakistana, Sudana i Irana su direktno učestvovale u razvoju islamskih finansija od samog početka.

S druge strane, postoji veliki broj tržišta, kako u zemljama sa većinskim muslimanskim stanovništvom tako i u onima gdje su muslimani manjina, na kojima je došlo do razvoja islamskih finansija zahvaljući potražnji koja je bila prisutna na tim tržištima. Osnivanje *Dubai Islamic Bank* od strane muslimanskih biznismena, kao što smo ranije spomenuli, je jedan od primjera ovog pristupa. Na neki način, Bosna i Hercegovina se može svrstati u ovu drugu kategoriju. Bosna Bank International (BBI), jedina islamska banka u našoj državi je nastala na inicijativu poslovnih subjekata i bez posebne podrške vlasti.

U ovu drugu grupu mogu se svrstati i nemuslimanske zemlje koje su pristupile razvoju islamskih finansija nakon što je došto do potražnje za islamskih finasnijskih uslugama na ovim tržištima. Ipak, u ovom slučaju vlade su odigrale isto tako važnu ulogu kako bi zadovoljile ovu potražnju tako da su donijele određene pravne akte i izmjene u njihovom regulatornom sistemu finansija koje su bile potrebne za implementaciju islamskih finansija i adekvatno zadovoljavanje ove potražnje. Neki od primjera su Velika Britanija, Luksemburg, Singapur, Hong Kong, Južna Korea, i dr.

Punopravni sistem ili sistem dualnog bankarstva

Neke od muslimanskih zemalja su se opredjelile za uspostavu finasnijskog sistema koji je u potpunosti u skladu sa šerijatom, time dokidajući dominaciju konvencionalnih banaka i kamatnog sistema. Primjeri ovakvog načina implementacije islamskih finansija su Iran i Sudan. Vlada Irana je 1983. godine donijela *Zakon o beskamatnom bankarskom poslovanju* (*Law for Usury-Free Banking Operations*) kojim se od banaka tražilo da sve svoje kamatne depozite prebace na jedan on načina islamskih depozita. Sudan je započeo svoju islamizaciju bankarskog sektora 1984. godine predsjedničkim dekretom koji je stupio na snagu odmah, ali je dokinut iduće godine kada je došlo do promjene vlasti. Ovaj proces je ponovo oživljen 1990. godine reaktivacijom postojećeg Zakona o islamskom bankarstvu. Vlada je 1992. godine izdala još detaljniji zakon kojim je predviđena islamizacija kompletne ekonomije i finansijskog sektora, uključujući i vladin sektor.[23]

23 O razvoju islamskih finansija u nekim od muslimanskih država vidi Iqbal and Molyneux, *Thirty Years*, 39-46.

Mešutim, većina muslimanskih zemalja se nije opredjelila za ovako radikalan potez, posebno kada se uzme u obzir nedostatak potrebnog regulatornog i pravnog okvira za uspješno funcionisanje islamskih finansija i finansijskih institucija. Zbog toga se većina ovih zemalja opredjelila za postepenu implementaciju islamskih finansija. Na taj način, one su dozvolile osnivanje i funkcionisanje islamskih finansijskih institucija uporedo sa konvencionalnim. Primjeri ovog pristupa su Malezija, Pakistan i Bahrejn, između ostalih. Ove države su razvile posebna pravila, propise i zakone koji se odnose na islamske finansijske institucije, a sve to kako bi im ostvarile jednake mogućnosti i pogodnosti koje uživaju konvencionalne finansijske institucije.

Sveobuhvatni ili djelomični pristup

Na samom početku ove knjige smo spomenuli da prema pisanju magazina *Islamski bankar* (*Islamic Banker*), danas postoje dva modela implementacije islamskih finansija. Prvi podrazumjeva sistematski pristup razvoju islamskih finansija kao što je to slučaj s Malezijom i njenim dvostrukim bankarskim modelom. Drugi model je poznat i kao *ad hoc* pristup "gdje niti vlada niti regulator priznaju potrebu za samostalnim islamskim bankarstvom i regulatornim okvirom, a kamoli zakonima koji će to omogućiti."[24]

Kada je riječ o sveobuhvatnom ili sistematskom pristupu razvoja islamskih finansija, onda je tu Malezija neprikosnovena. Malezija je bila među prvim zemljama koje su se uhvatile u koštac sa izazovom razvoja islamske finansijske industrije. Od pionirskog statusa u islamskim finansijama, Malezija je postala globalni lider u islamskoj finansijskoj industriji, bilo da je riječ o islamskom bankarstvu, tržištu kapitala, *tekāfulu* (islamskom osiguranju) ili upravljanju fondovima. Već smo spomenuli da u slučaju Malezije konvencionalne i islamske finansije funkcionišu rame uz rame s odvojenim (mada sličnim) pravilima i propisima koji ih uređuju. Vlada Malezije je donijela nekoliko zakonskih akata koji se odnose na islamske finansije, kako vezano za islamsko bankarstvo, tako i za islamsko tržište kapitala i *tekāful*. Centralna banka Malezije reguliše islamsko bankarstvo i *tekāful*, dok Komisija za vrijednosne

24 Islamic Banker, "Prospect and Challenges for Islamic Finance in 2010: Fault Lines of the Islamic Finance Industry," *Islamic Banker* January-February, no. 168-169 (2010): 2.

papire (*Securities Commission*) reguliše islamsko tržište kapitala. Dodatna prednost malezijskog pristupa jeste taj što oba ova regulaciona tijela, centralna banka i komisija za vrijednosne papire, imaju svoje šerijatsko-savjetodavne odbore koji se bave šerijatskih pitanjima vezanim za islamsku finansijsku industriju. Na ovaj način, umjesto *ad hoc* pristupa izdavanju fetvi,[25] Malezija je centralizovala ovaj process uspostavljajući veći kredibilitet i sprečavajući zloupotrebu islama od strane finansijskih institucija.

Nažalost, Malezija je izuzetak, a ne pravilo. Mnoge muslimanske države ne posjeduju posebne zakone o islamskim finansijama ili ako ih i imaju onda su to šturo urađeni zakoni i propisi koji ulijevaju vrlo malo povjerenja i pokazuju nezainteresovanost nadležnih institucija za promovisanje i implementiranje islamskih finansija. Neke od država, a posebno one zapadne, su se uglavnom fokusirale na prilagođavanje onih zakona koji se odnose na tržište kapitala želeći time olakšati onima koji žele izdati *sukūke* (certifikate) i time privući muslimanske investitore.

25 *Fetva* predstavlja šerijatsko-pravnu odluku koju donosi pravnik, odnosno učenjak koji je specijalizovan za tu oblast. Osoba koja izdaje fetvu se zove *muftija*.

Poglavlje VII

DOPRINOS ISLAMSKIH UČENJAKA EKONOMSKOJ DISCIPLINI

Nauka i sve njene grane su uveliko obogaćene doprinosima muslimanskih učenjaka kroz cijelu historiju islama do te mjere da su islamske obrazovne institucije bile centri znanosti na kojima su svoje znanje sticali veliki umovi kako sa istoka tako i sa zapada. Stoljećima su obrazovne institucije širom tadašnjem muslimanskog svijeta bile centri vrhunske edukacije i naučnih dostignuća. Ove institucije su preteće današnjih gimnazija, koledža i univerziteta. Među glavnim centrima znanosti smatrali su se Bagdad u Iraku, Damask u Siriji, Bursa i Edirne u Turskoj, Kairo u Egiptu gdje je 975. godine osnovan univerzitet El-Azhar, gradovi Kordoba,

Granada, Zaragosa i Sevilja u Islamskoj Španiji, kao i mnogi drugi gradovi.

Mnogi zapadni učenjaci uveliko duguju svoju slavu naučnim djelima koja su nastala u muslimanskom svijetu. Među njima su Rodžer Bekon (Roger Bacon), Tomas Akvinas (Thomas Aquinas), i drugi. Sve u svemu, možemo reći da je islam uveliko doprinio razvoju modernih nauka. Međutim, zapad je nastavio tamo gdje su muslimani stali i razvili posebnu naučnu disciplinu koja će kasnije postati poznata kao ekonomija.[1]

Bilo kako bilo, to ne znači da islamski učenjaci nisu govorili ili pisali o ovoj modernoj disciplini. Naprotiv, s pravom možemo reći da je islamska ekonomija stara koliko i sam islam kao religija, mada ne pod ovim imenom. Tokom četrnaest stoljeća islamske historije nailazimo konstantno na djela u kojima se ekonomska pitanja raspravljaju. Razlog tome je taj što je islam kompletan kodeks života i kao takav pruža upute u svim sferama ljudskog života, pa tako i ekomskog.[2] Iako se islamska ekonomija pojavila tek nedavno, ona crpi svoju energiju, prije svega, iz Kur'ana, koji je objavljen mnogo prije nego što su formulisane ekonomske teorije na zapadu.[3]

Ipak, u Kur'anu ne postoji ni jedna *sura* (poglavlje) koja je direktno vezana za pitanja islamske ekonomije. Božanske upute vezane za ekonomiju su objavljivane onda kada su za to potrebe nalagale i stoga su kur'anski ajeti koji se odnose na ekonomska pitanja rasuta po cijelom Kur'anu. Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* također nije održao ni jedno predavanje koje je bilo vezano isključivo za ekonomiju, nego je reagovao na ekonomske prilike onako i onda kada su se pojavljivale, mada su neki od *muhaddisa* ponekad svrstavali hadise koji su se odnosili na ekonomiju i trgovinu u posebno poglvalje pod naslovom *mu'āmelāt*.

Sa širenjem islama u drugim krajevima svijeta nova pitanja su se pojavljivala na koja je trebalo odgovoriti. Tako je došlo do razvoja *fikha* (islamskog prava)

1 AbulHasan M. Sadeq and Audit Ghazali, *Readings in Islamic Economic Thought* (Kuala Lumpur: Longman Malaysia Snd. Bhd., 1992), 10.1992

2 Sabahuddin Azmi, *Islamic Economics: Public Finance in Early Islamic Thought* (New Delhi: Goodword Books, 2002), 10. O šerijatskim osnovama na kojima se zasniva islamska ekonomija i finansije ćemo govoriti u jednom od narednih poglavlja.

3 Vidi John R. Presley and John G. Sessions, "Islamic Economics: The Emergence of a New Paradigm," *The Economic Journal* 104, no. May (1994): 585.

kao znanosti. Međutim, fikh se nije samo bavio pitanjima kao što su abdest, namaz, post, zekat i hadždž, nego je pokrivao sve aspekte ponašanja, pa tako i ona koja su se odnosila na ekonomiju. Za vrijeme Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* sva pitanja koja su se pojavljivala u islamskom društvu bila su upućivana direktno njemu, a on je, Allahovom objavom, odgovarao na njih. Kasnije, u vrijeme četvorice pravovjernih halifa, sva novonastala pitanja bila su rješavana putem *šure* (međusobnog dogovaranja). Ovakav način je trajao sve do pojave Abasidske dinastije.

Bagdad je tada bio centar hilafeta i doživio je svoj najveći razvoj za vrijeme ove dinastije. Ekonomskim pitanjima je posvečena velika pažnja. Državni budžet je darežljivo trošen za dobrobit naroda. Ukratko, to je bio zlatni period islamske kulture i civilizacije sa Bagdadom kao centrom međunarodne trgovine.[4] Za vrijeme drugog abasidskog halife, Mensura, mnoge knjige su sakupljene iz različitih oblasti.

Poslije njega, njegov sin Mehdi postao je halifa. Njegov ministar, Muavija bin Ubejdullah bin Jasir El-Ešrari je napisao knjigu *'Kitāb al-Kharāj'* za koju historičari kažu da je prva knjiga o islamskoj ekonomiji. Ne postoje dokazi dali postoji i jedan primjerak ove knjige, ali Dr. Nadžatullah Siddiki tvrdi da je to prva knjiga iz ove oblasti.[5]

Druga knjiga ove vrste je knjiga Imama Ebu Jusufa (umro 798. god.), *'Kitāb al-Kharāj'*, koju je napisao po naredbi Halife Haruna Er-Rešida.[6] Zatim, tu je isto tako knjiga *'Kitāb al-Kharāj'* koju je napisao Jahja bin Adem El-Karaši (umro 818. god.) i *'Kitāb al-Amwāl'* koju je napisao Abu Ubejd El-Kasim b. Sellem (umro 838. god.). Tu su također El-Mavardi (umro 1058. god.), Ibn-Hazm (umro 1063. god.), El-Gazali (umro 1111. god.) i drugi koji su pisalji o ekonomskim pitanjima u ranom periodu islamske historije.[7]

Nakon ovog perioda mnogi islamski učenjaci su pisali o ekonomiji u islamu, ali prostor nam ne dozvoljava da se osvrnemo na njih i njihove ideje

4 AbulHasan M. Sadeq, "Thoughts on Islamic Economics," in *Readings in Islamic Economic Thought*, ed. AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali (Kuala Lumpur: Longman, 1992). ed. AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali (Kuala Lumpur: Longman, 1992

5 Ibid.

6 Ibid.

7 Vidi Azmi, *Islamic Economics: Public Finance in Early Islamic Thought*, 10.

kada je u pitanju islamska ekonomija. Važno je naglasiti da je izraz *iktisād* (ekonomija – naarapskom jeziku) nastao u moderno doba, te da je ekonomija, kao moderni termin, bila dio *fikha*.

Razvoj ekonomske discipline

Dobro je poznato da se ekonomija, kao formalna naučna disciplina, pojavila prije neka tri stoljeća. Ukratko, razvoj savremene ekonomije se odvijao ovako. Započelo je s merčentalistima u 17. i 18. stoljeću. Tadašnja ekonomija, kao formalna disciplina, pronalazi svoje korjene s Adamom Smitom (1776), da bi bila još više razvijena od strane klasičnih ekonomista kasnog 18. i ranog 19. stoljeća (Maltus 1778 i Rikardo 1817), te od strane neo-klasičnih ekonomista srednjeg i kasnog 19. stoljeća (J.S. Mil 1848, Valras i Maršal 1890). Ona (ekonomija) je dalje unapređena od strane Kejniza (1936) u 20. stoljeću, te drugih ekonomista uključujući post-kejnizijsku školu. Ovo je tradicija matične konvencionalne ekonomije. Radikalna struja je uzela učešće krajem 19. i početkom 20. stoljeća s Karl Marksom (1867) i Lenjinom (1914).[8]

Ove, gore navedene, činjenice jasno ukazuju na to da je konvencionalna ekonomija, kao disciplina, nastala tokom 17. stoljeća, ili se barem tako predstavlja u literaturi. Međutim, ekonomske analize islamskih učenjaka mogu se pronaći mnogo stoljeća prije. Korijeni mnogih modernih ekonomskih analiza se mogu pronaći u djelima islamskih mislilaca i učenjaka. Nažalost, historija savremene ekonomske misli za ove ideje daje zasluge zapadnim učenjacima koji su pisali nekoliko stoljeća poslije ovih islamskih *alima* (učenjaka). Da je ovo istina, potvrda su i riječi Abrahama Udovića kada je rekao: “Neke institucije, prakse i koncepti, uveliko razvijeni u islamskim pravnim izvorima 8. stoljeća, se nisu pojavili u Evropi do unazad nekoliko stoljeća.”[9]

Da savremena ekonomija duguje uveliko srednjovjekovnim učenjacima dokaz su i sljedeće riječi: “Sada je lahko zaboraviti da su oni koji su postavili temelje moderne ekonomije u osamnaestom stoljeću bili upoznati

8 Sadeq and Ghazali, *Readings*, 4.

9 Abraham L. Udovitch, *Partnership and Profit in Medieval Islam* (Princeton: Princeton University Press, 1970), 261.

s akumuliranim znanjem dogmatične analize isto kao što je prosječni ekonomista dvadesetog stoljeća neupućen o tome. Vitalni elementi novih teorija, koje ti autori nisu posebno razradili jer su ih uzimali zdravo za gotovo, bili su nasljeđe srednjovjekovnih škola."[10]

Ekonomska pitanja kroz pero islamskih učenjaka

U nastavku ćemo se osvrnuti na neke od primjera savremene ekonomije koji su razmatrani od strane islamskih učenjaka mnogo, mnogo ranije. Iz dole navedenog može se vidjeti da su oni vršili analize ekonomskih problema mnogo prije nego što se ekonomija kao nauka pojavila.

Privatno vlasništvo, *laissez faire* (*lese fer*) i pitanje državne intervencije

Vrijedno je spomenuti da su i Ibn-Tejmijje (1263-1328) i *Ibn-Kajjim* El-Dževzi (1292-1350) priznavali pravo na privatno vlasništvo, te slobodu ekonomskih aktivnosti, ali u skladu sa normama i načelima islama. Istog mišljenja je i Ibn-Haldun (1332-1406).[11] Međutim, iako pojedinci imaju pravo na privatno vlasništvo, ovi islamski učenjaci su mišljenja da država ima pravo da interveniše radi društvenog interesa. Uprkos tome, prema mišljenju Ibnu-l-Kajjima oduzeta imovina mora biti kompenzirana.

S druge srane, ovi islamski učenjaci su uveliko podržavali *lese fer* sistem ili ideju slobodnog tržišta s tim što su njihove ideje podrazumjevale sistem zasnovan na načelima islama. Drugim riječima, njihov oblik slobodnog tržišta nije rukovođen sebičnošću, egoizmom i drugim (ne)vrijednostima koje promoviše kapitalistički sistem.

Ibn-Tejmijje također prepoznaje slobodu ulaza na i izlaza sa tržišta, te adekvatne informacije o funkcionisanju tržišta. On smatra da monopol treba da bude kontrolisan. Cijene trebaju da budu određene tržišnim silama

10 Odd Langholm, *Price and Value in the Aristotelian Tradition* (Oslo: Universitetsforlaget, 1979), 11.

11 Za kratak opis ekonomskih ideja Ibn-Halduna pogledaj Sule Ahmed Gusau, "Economic Thoughts of Ibn Khaldun," *Journal of Islamic Economics* 3, no. 1 (1993).

(ponudom i potražnjom) sve dok se cijene ne povečaju vještački što zahtijeva fiksiranje cijena od strane države. Prema tome, Ibn-Tejmijje je za slobono tržište naklonjeno društvenom interesu i uređeno po islamskim normama, mada on bira srednji put između apsolutne slobode i apsolutne kontrole.

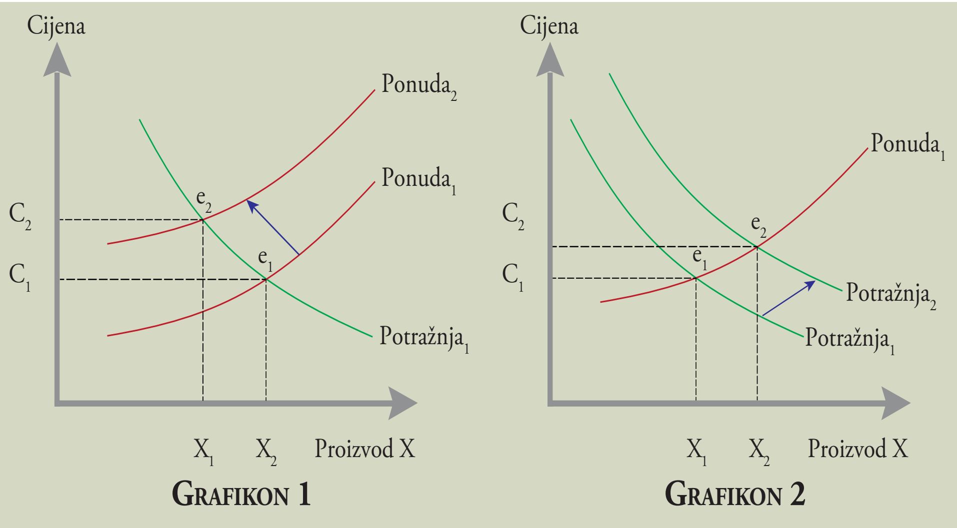
Teorija cijene

Detaljnu analizu ove teorije možemo pronaći u djelima Ibn-Tejmijje i Ibn-Halduna. Oba ova učenjaka dolaze do zaključka kako se cijene na tržištu određuju interakcijom sila ponude i potražnje. Prema riječima Ibn-Tejmijje, do porasta cijena može da dođe iz dva razloga:

a. manjka proizvoda (tj. smanjenju ponude) i

b. povečanja ličnog dohotka ljudi (tj. povečanju potražnje)

Ilustracija 7.1: *Ponuda i potražnja kroz pero islamskih učenjaka*



Tako, u prvom slučaju do povečanja cijene dolazi zbog pomjeranja ulijevo linije ponude (od Ponuda$_1$ do Ponuda$_2$), što rezultira povečanjem cijene sa C_1 na C_2. U drugom slučaju dolazi do pomjeranja linije potražnje prema gore (od Potražnja$_1$ do Potražnja$_2$) uzrokovanog povečanjem ličnog dohotka ljudi. Ovo pomjeranje linije potražnje prema gore također dovodi po porasta cijene sa C_1 na C_2. Ilustracija 7.1 iznad prikazuje ova dva slučaja grafički. Prvi slučaj

je prikazan na Grafikonu 1, a drugi na Grafikonu 2.

Pored ova gore dva spomenuta razloga za promjenu cijene na tržištu, Ibn-Haldun dodaje još jedan razwlog, a to su troškovi proizvodnje. Smanjenjem troškova, proizvođač će biti u stanju da proizvede više proizvoda za istu sumu kapitala i da ih ponudi po nižoj cijeni. Situacija je sasvim obrnuta ukoliko troškovi proizvodnje porastu.

Grafički prikaz sila ponude i potražnje je tek kasnije razvijen u literaturi moderne ekonomske discipline, ali iz djela Ibn-Tejmijje i Ibn-Halduna možemo vidjeti da oni upravo o tome govori. Kompletan elaborat njihovih teorija cijene su u skladu sa modernom teorijom i praksom.

Uloga države

Islamski učenjaci su općenito mišljenja da određivanje cijene treba da bude prepušteno tržištu, tj. silama ponude i potražnje, sve dok mane, iskrivljenost i monopolističko ponašanje ne dovedu u pitanje društveni interes. U ovom slučaju oni predlažu intervenciju države fiksiranjem cijene radi općedruštvenog dobra. Razlog tome je taj što će ovakvo ponašanje, prema njima, uticati na dobrobit društva i stoga traži intervenciju države. Isti je slučaj i sa ovim plemenitim učenjacima koji su pisali o ovoj temi nekoliko stoljeća prije Adama Smita i drugih zapadnih učenjaka koji se danas smatraju osnivačima ovih disciplina i ideja.[12]

Monetarna ekonomija

Govoriti o novcu i monetarnoj ekonomiji, a pri tome ne spomenuti velikane islamske misli koji su obrađivali ovu temu u svojim djelima, bilo bi ravno zločinu kako prema ovim učenjacima, tako i prema samoj nauci. Neki od islamskih učenjaka koji su pisali na ovu temu su Ibn Miskavai (umro 1030. god.), El-Gazali (1058-1111), Ibn-Tejmijje, *Ibn-Kajjim*, Ibn-Haldun i Tekijjuddin Ahmed El-Makrizi (1364 – 1442).

12 Ovdje je vrijedno spomenuti primjer kada su ashabi zatražili od Poslanika Muhammeda s.a.v.s. da reaguje na tržištu i fiksira cijenu. On je to odbio jer su tada cijene rasle prirodnim putem.

El-Gazali, Ibn-Tejmijje i Ibn-Haldun su raspravljali o novcu i njegovim funkcijama. Mišljenja su da novac ima dvije glavne funkcije: sredstvo opticaja i standard ili mjerilo vrijednosti. El-Gazali smatra da novac nije sam po sebi artikal ili roba i kao takav nema unutrašnje vrijesnosti. Novac omogućava onome ko ga ima da stekne svaku vrstu robe i servisa. Vlasnik odjeće ima samo svoju odjeću i ako želi da zadovolji neku od svojih potreba ili želja mora prvo prodat odjeću pa tek onda novcem kupiti to što želi. S druge strane, vlasnik novca može da kupi tim novcem šta god želi.

Ibn-Tejmijje je studirao problem erozije novca i njegovog uticaja na opće blagostanje društva te je uspostavio vezu između količine novca i generalnog nivoa cijena. Prema njemu, obezvređenje novca (deprecijacija), nezakonito profitiranje kroz puštanje novca u opticaj i njegova komercijalizacija su izvori monetarne erozije i inflacije (rasta cijena). Ibn-Tejmijje je vjerovao kako bi trgovanje valutama, printanje novca, kao i povećanje količine novca u opticaju vodilo ka monetarnom obezvređivanju i inflaciji ukoliko to nije popraćeno istovremenim povećanjem bogatstva i globalnog obima transakcija. Ovo bi bilo ravno 'jedenju imetka drugih ljudi' i nezakonitom obogaćivanju male grupe ljudi.[13]

Isto tako, El-Makrizi je zagovarao zlatni standard, tačnije zlatne i srebrene poluge, mada je priznao da postoji potreba za korištenjem drugog novca. On je također napravio vezu između količine novca u opticaju i inflacije. Ova ideja je kasnije prerađena i objašnjena uz pomoć teorije poznate kao kvantitativna teorija novca (*the Quantity Theory of Money*).

Vrijedno je spomenuti ovdje veoma poznati Grišamov zakon[14] o kojem raspravu možemo naći mnogo prije u djelima Ibn-Tejmijje i Tekijjuddin Ahmeda El-Makrizija u 14. stoljeću. Ovaj zakon jednostavno govori o tome

13 *Ne jedite imovinu jedan drugoga na nepošten način i ne parničite se zbog nje pred sudijama da biste na grešan način i svjesno dio tuđe imovine pojeli!* (Krava, 188) *O vjernici, jedni drugima na nedozvoljen način imanja ne prisvajajte, – ali, dozvoljeno vam je trgovanje uz obostrani pristanak – i jedni druge ne ubjajte! Allah je, doista, prema vama milostiv.* (Žene, 29)

14 *Gresham's law* ili Grišamov zakon – Izjava koja se pripisuje Tomasu Grišamu (Thomas Gresham), finansijskom ministru kraljice Elizabete I, da "loš novac potiskuje dobar," gdje ljudi uvijek teže tome da gomilaju dobar novac a troše loš novac kad god su ove dvije forme novca cirkulišu u isto vrijeme. Vidi: J.L.Hanson, *A Dictionary of Economics and Commerce, (with an English/Arabic Glossary)*, 4th ed. (Beirut & London: Librairie Du Liban & Macdonald & Evans LTD, 1974).

kako loš novac potiskuje dobar novac s tržišta, zato što ljudi teže tome da koriste loš novac za transakcije, a da pri tome čuvaju onaj dobri. El-Makrizi je primjetio ovaj fenomen u Egiptu. Međutim, historija savremene ekonomske misli dodjeljuje zasluge za ovaj doprinos Tomasu Grišamu, autoru iz 19. stoljeća.[15]

Ekonomski razvoj

Za razliku od sufija, većina islamskih autora je naglašavala ekonomski razvoj i dostignuća, unutar islamskih normi, a radi društvenog blagostanja na ovom i na Budućem Svijetu. Prednosti bogatstva su ta da ono omogućuje čovjeku da vodi jedan dobar, prikladan islamski život izvršavajući sve islamske obaveze kao što su hadždž, džihad i zekat – prema Ibnu-l-Kajjimu, a prema El-Tartusiju to vodi državnoj snazi, stabilnosti i nacionalnoj odbrani. El-Tartusi je ukazivao na fenomen s kojim se susreće moderna ekonomija, a to je: ekonomska zaostalost vodi ka političkoj nestabilnosti, siromašnoj nacionalnoj odbrani, te političko-ekonomskoj dominaciji super sile, a s druge strane, ekonomska snaga vodi ka političkoj snazi, kontroli, dominaciji i vanjskoj sigurnosti države.[16] Današnje stanje muslimana i nazadnost u kojoj se nalaze ukazuju na ispravnost ovim El-Tartusijevih argumenata.

Prema mišljenju Ibn-Tejmijje, svakome mora biti garantovan minimalan standard za život kako bi bio u mogućnosti da obavlja svoje obaveze spram familije, ljudi, kao i obaveze prema Allahu dž.š. Prema njemu, sve ekonomske aktivnosti koje vode ekonomskom razvoju kao što su poljoprivredne, industrijske i trgovinske djelatnosti spadaju u *fard-i-kifaje*.[17] On je naglašavao odgovornost države da zagarantuje ispunjavanje osnovnih potreba svakog pojedinca.[18]

S druge strane, prema savremenoj ekonomskoj misli pitanje osnovnih potreba je skorašnji doprinos u ekonomiji. Međutim, Ibn-Hazm je pokrenuo

15 Sadeq and Ghazali, *Readings*, 6.

16 Ibid., 8.

17 *Farz* ili *fard* je ono što je Allah dž.š. strogo naredio da se radi. *Fard-i-'ajn* je dužnost pojedinaca, a *fard-i-kifaje* je dužnost zajednice – *džemata*.

18 Sadeq and Ghazali, Readings.

ovo pitanje osnovnih potreba još u 11. stoljeću (994-1064). Prema njemu, osnovne potrebe se sastoje od hrane, pića, odjeće i skloništa. On, isto kao i Ibn-Tejmijje, propisuje državi obavezu za ispunjavanje osnovnih potreba siromašnih, te također skreće pažnju na ulogu koju imaju imućni s tim u vezi.[19]

Slično tome, Šah Velijullah (1703-1762) je analizirao negativne posljedice velike nejednakosti u distribuciji prihoda. Prema njemu, koncentracija prihoda u rukama nekolicine vodi prozvodnji luksuznih stvari u društvu što prouzrokuje nepovoljnu mješavinu proizvoda, povečavajući stradanja siromašnih.[20] Sve ovo u skladu je sa Kur'anskim ajetom is sure El-Hašr, gdje Uzvišeni Allah dž.š. veli:

مَّآ أَفَآءَ ٱللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِۦ مِنْ أَهْلِ ٱلْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَـٰمَىٰ وَٱلْمَسَـٰكِينِ وَٱبْنِ ٱلسَّبِيلِ كَىْ لَا يَكُونَ دُولَةًۢ بَيْنَ ٱلْأَغْنِيَآءِ مِنكُمْ ۚ وَمَآ ءَاتَىٰكُمُ ٱلرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَىٰكُمْ عَنْهُ فَٱنتَهُوا۟ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ (٧)

"Plijen od stanovnika sela i gradova koji Allah Poslaniku svom daruje pripada: Allahu i Poslaniku Njegovu, i bližnjima njegovim, i siročadi, i siromasima, i putnicima-namjernicima – da ne bi prelazio samo iz ruku u ruke bogataša vaših; ono što vam Poslanik kao nagradu da to uzmite, a ono što vam zabrani ostavite, i bojte se Allaha jer Allah, zaista, strahovito kažnjava..." (Progonstvo, 59:7)

Sažetak

Iz svega gore navedenog, da se zaključiti da je islamska ekonomija daleko prije razvila mnoge ideje i teorije tzv. savremene, moderne ekonomije. Ne radi se tu o nekoliko mjeseci razlike u razvoju nekih od ovih teorija, nego su u pitanju čak i nekoliko stoljeća. S pravom možemo kazati da je islamska ekonomija preteća današnjoj zapadnoj ekonomija koja je zastupljena i koja se primjenjuje u cijelom svijetu, pa čak i u muslimanskom.

Bolna je činjenica znati da su naši vrsni alimi toliko stoljeća prije imali vizije o ekonomskim problemima i nudili rješenja, a da se danas muslimanski

19 Ibid., 9.

20 Ibid..

Ummet nalazi na tako niskom položaju. Možda je problem u tome što su ovi alimi razvili ove teorije i ideje, ali ih nije imao ko sprovesti u praksu?!

Tek nakon renesanse u Evropi i naučne revolucije zapadnji su učenjaci preuzeli ove teorije i primjenili ih u svojim matičnim državama. Dakle, zapad je nastavio tamo gdje su muslimani stali. Ovo je njima donijelo veliki ugled u naučnim krugovima, a njihovim državama je donijelo veliki prosperitet – onaj isti prosperitet koji su muslimani imali dok su svoj život poklanjali nauci i izučavanju naučnih disciplina. Danas, kada islamska ekonomija pravi svoje prve korake (po drugi put) mnogi učenjaci joj osporavaju to pravo i govore kako je islamska ekonomija nešto apstraktno, te da kao takva nikada nije postojala. Međutim, na nama je da se suočimo s činjenicama navedenim u gornjem tekstu te da nastavimo sa izučavanjem i razvojem islamske ekonomije kao alternative današnjoj kapitalističkoj, zapadnoj ekonomskoj misli.

2. dio

ŠERIJATSKO-PRAVNI OKVIR ISLAMSKE EKONOMIJE I FINANSIJA: IZVORI I CILJEVI ŠERIJATA, TE GLAVNE ZABRANE

- Šerijatsko-pravni okvir islamske ekonomije i finansija
- Islamsko ugovorno pravo
- Mekāsid el-šeri'a (ciljevi šerijata) i kavāid el-fikhijje (pravne maksime)
- Ribā (kamata)
- Ribā (Kamata) u Kur'anu i Sunnetu
- Garer (neizvjesnost) i mejsir (kockanje)

Poglavlje 8

ŠERIJATSKO-PRAVNI OKVIR ISLAMSKE EKONOMIJE I FINANSIJA

Pojava i brzi rast islamskih finansija danas je odraz sveobuhvatnosti i cjelovitosti islama kao vjere i načina života. Islam je doista jedan integrirani i holistički svjetonazor koji obuhvaća različite aspekte ljudskog života, od ekonomskih djelatnosti do političkog ponašanja i društvenih odnosa. Svaki od ovih aspekata ljudskog života ne može se tretirati odvojeno jedan od drugog kao da ne utječu jedan na drugog. Bez obzira da li se radi o domenu obožavanja (*ibādeta* koji se odnosi isključivo na stubove islama kao što su namaz, post, davanje milostinje i hodočašće) ili ovosvjetskih poslova (*mu'āmelāt* koji se odnosi na ekonomske, socijalne, političke i druge stvari), islamsko učenje je u potpunosti usmjereno ka kolektivnoj i društvenoj dimenziji. To podrazumjeva da ne postoji stvarna praksa vjere bez osobnog

uključivanja i ulaganja u zajednicu.

Prema tome, razvoj islamskog ekonomskog i financijskog sistema predstavlja jasno očitovanje islamskog svjetonazora zasnovanog na šerijatu (islamskom pravu). Doista je šerijat temelj islamskog svjetonazora koji pruža islamskom ekonomskom i finansijskom sistemu nepromjenjljive smjernice, kao i glavna sredstava za prilagođavanje promjenama. Često se pozivanje na šerijat usko veže za područje islamskog prava. Ipak, granice šerijata su mnogo šire od restriktivnih granica prava.[1] Štaviše, mnogi problemi savremenog muslimanskog društva proizlaze iz činjenice što je šerijat, nepošteno, ograničen na područje prava.

Šerijat kao temelj islamskog ekonomskog i finansijskog sistema

Šta je zapravo šerijat (islamsko pravo)?

Lingvistički, riječ šerijat je arapski izraz koji doslovno znači 'put ka pojilu,' 'jasna putanja kaju treba slijedit' ili još preciznije 'put koji vodi do izvora.' Iz ovoga možemo razumjeti da je šerijat put kojim vjernik mora ići kako bi dobio smjernice na ovom svijetu i spas na sljedećem.[2] U sljedećem kur'anskom ajetu riječ šerijat se spominje u kontekstu određenog pravca:

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَى شَرِيعَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاء الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ﴿١٨﴾

> *A tebi smo poslije odredili da u vjeri ideš pravcem određenim, zato ga slijedi i ne povodi se za strastima onih koji ne znaju.* (Oni koji kleče, 18)

Tehnički, Kurtubi (Al-Qurtubi) je definisao riječ šerijat kao kanonsko pravo islama, aludirajući na sve zapovijedi Allaha dž.š. čovječanstvu. Dakle, šerijat predstavlja dio islamskog učenja i sistema koji je objavljen Poslaniku Muhammedu, *sallallahu alejhi ve sellem,* kroz objavu Kur'ana te kasnijim

1 ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 148.

2 Ibid; Mohammad Hashim Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction* (Oxford: Oneworld Publications, 2008), 14.

izvlaćenjem iz Poslanikovog, *sallallahu alejhi ve sellem,* sunneta – koji sam po sebi predstavlja božanski uređen stil života i ono što je prenešeno da je Poslanik Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem,* rekao, učinio ili prešutno odobrio.[3]

Iako se šerijat uglavnom opisuje kao 'islamsko pravo,' njegove granice nadilaze ograničene horizonte pravne prakse. Dakle, šerijat je skup normi, vrijednosti i propisa koji reguliraju islamski način života. Drugim riječima, šerijat upravlja svim aspektima islama, uključujući vjerovanje, obožavanje, ekonomske, društvene, političke i kulturne aspekte islamskog društva. To je sistem etike i vrijednosti, pragmatična metodologija usmjerena na rješavanje pitanja današnjice i sutrašnjice. Svi propisi vezani za obožavanje ili ovosvjetske postupke su izvedeni iz Kur'ana i sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*.

Kada je riječ o pitanjima vezanim za domenu obožavanja (*ibādeta*), šerijatski propisi su uglavnom veoma precizni i praktični, te su uglavnom ova pravila kodificirana i fiksirana. Drugim riječima, ova domena je uglavnom nepromjenjljiva i *idžtihād* (pravnikovo tumačenje šerijatskog problema na osnovu Kur'ana i sunneta) nije dozvoljen.

Mešutim, kada je riječ o pitanjima vezanim za domenu ovosvjetskih poslova, bilo da se radi o političkim poslovima, ekonomskim i komercijalnim transakcijama ili društvenim odnosima, onda su šerijatki propisi dosta široki i fleksibilni. Ipak, i ova fleksibilnost je još uvijek duboko ukorijenjena i regulisana fiksiranim načelima. Tako u dva osnovna izvora (Kur'anu i sunnetu) možemo naći određeni broj principa i orijentacija koje pravnici (*fākihi*) moraju poštovati kada formulišu propise koji su u skladu sa njihovim vremenom i mjestom. Ovo je poznato kao *idžtihād*, treći nominalni izvor islamskog prava, koji osigurava vezu između apsolutnosti odrednica i relativnosti historije i mjesta.

Kada se primjenjuju za finansijske transakcije, veliki dio propisa, pravila i tumačenja šerijata uzimaju u obzir pitanja socijalne pravde, jednakosti i poštenja, kao i praktičnost komercijalnih transakcija. Ukratko, islamske finansijske institucije moraju osigurati da su sve njihove transakcije u skladu sa šerijatom, ne samo u njihovim formama i pravnim tehnikalijama, nego što

3 ISRA, *Islamic Financial System*, 148.

je još važnije, u njihovoj ekonomskoj suštini, a koje bi trebale biti utemeljene na ciljevima šerijata (*mekāsid el-šerī'a*). Ove šerijatske odredbe koje se protežu kroz islamske finansijske transakcije u isto vrijeme promovišu pravedno, pošteno i transparentno društvo te zabranjuju sudjelovanje u nezakonitim aktivnostima koje su štetne za dobrobit društva i okoliša.

Riječ 'šerijat' u kontekstu islamskih finansija se pretežno koristi kako bi se naglasila kompatibilnost i saglasnost islamskih finansijskim proizvoda i usluga sa šerijatskim načelima. Sve donedavno, za ove proizvode i servise koristio se termim 'šerijatski saglasni' ili 'šerijatski kompatibilni' (*Shari'ah-compliant*). Ipak, kritike islamskih finansija su pokušale skrenuti pažnju na pojavu kopiranja konvencionalnih instrumenata unutar islamske finansijske industrije. Kao rezultat toga, oni su predlagali vraćanje korijenima šerijata čime bi se razvijali instrumenti i usluge koji će biti 'šerijatski utemeljeni' ili 'bazirani na šerijatu' (*Shari'ah-based*). Općenito gledano, pod pojmom šerijatski saglasni ili šerijatski kompatibilni proizvodi misli se na proizvode koji imaju svoju osnovu u konvencionalnom sistemu i koji su, na neki način, 'islamizirani' kako bi zadovoljili šerijatske uslove. Jedan od primjera takvog proizvoda jeste *idžāra summe el-bej'* ili *idžāra muntehije bi el-temlīk*, tj. *idžarā* – najam koji se završava prenošenjem vlasništva nad imovinom zakupcu, a ovo je slično konvencionalnom plaćanju na rate. S druge strane, pod pojmom šerijatski utemeljeni proizvodi misli se na proizvode koji nisu potekli iz konvencionalne prakse, već svoje korijenje vuku iz islamske tradicije i prakse. Primjer ovakvog proizvoda jesu *selem* i *istisna'*, između ostalih.[4]

Izvori šerijata

Različiti islamski mezhebi (pravne škole) su imale različite načine donošenja pravnih odluka zavisno od metodologije kojoj su davali prednost.[5] Ipak, sve pravne škole se općenito slažu da su primarni izvori šerijata Kur'an i sunnet koji se smatraju objavama od Allaha dž.š., preko meleka Džebraila Njegovom posljednjem Poslaniku Muhammedu, *sallallahu alejhi ve sellem*. Nakon ovih

4 *Islamic Financial System*, 148-49.

5 "*Mezheb* je put ili pravac kojim je neki *mudžtehid* – imam išao rješavajući pojedina pitanja iz fikha." Vidi Muhamed Seid Serdarević, *Fikh–Ul-Ibadat (Propisi O Osnovnim Islamskim Dužnostima)* (Sarajevo: Vrhovno islamsko starješinstvo u SFRJ, 1968), 22.

primarnih izvora šerijata dolaze *idžmā* (konsenzus) i *kijās* (analogija). Prema klasičnim djelima *usūlu fikha*, izvori šerijata se dijele na: *en-nakl* – predaje ili objave od Allaha dž.š., a to su Kur'an i sunnet i *el-'akl* – razum gdje se ubrajaju svi drugi izvori šerijata. U daljnjem tekstu ćemo ukratko opisati ove izvore.

Primarni izvori šerijata

Kur'an

Kur'an je prvi i najvažniji izvor šerijata iz kojeg proizilaze autoriteti svih ostalih izvora. Riječ Kur'an dolazi od arapskog glagola *kare'e* koji znači čitati ili učiti. Postoji nekoliko imena koje Kur'an sam sebi pripisuje kao što su *hudā* (uputa), *kitāb* (knjiga), *zikr* (opomena), i dr.[6] Kur'an možemo definisati na sljedeći način: Kur'an je Allahov govor (*Kelāmullāh*) koji je objavljen Muhammedu, *sallallahu alejhi ve sellem*, prenesen *mutevātir* predajom (neprekidnim lancem više prenosilaca) i njegovo se učenje smatra ibadetom.

Kur'an je objavljen Poslaniku Muhammedu, *sallallahu alejhi ve sellem,* preko meleka Džebraila u periodu od 23 godine, koliko je objava trajala, i to 13 godina u Mekki i 10 godina u Medini. Sastoji se od 114 sura (poglavlja) i oko 6.666 ajeta.[7] Za vrijeme Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem,* Kur'an je zapisivan na raznoraznim materijalima, kao što su kore drveta, listovi i pločice. Ipak, za vrijeme njegova života Kur'an nije sakupljen u jednu knjigu (*mushaf* ili *musaf*). Ovaj proces je započeo Ebu Bekr, *radijallahu anhu*,[8] prvi pravedni halifa, a upotpunio i završio Osman, *radijallahu anhu*, treći halifa. Naime, u bici na Jemami, dvanaeste godine po Hidžri, poginuo je veliki broj hafiza Kur'ana, onih koji su Kur'an znali napamet. Bojeći se za

6 Vidi Menna' El-Kattan et al., *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]* [Islamsko znanje], trans. Muhamed Đuliman, 3 ed. (Sarajevo: Visoki saudijski komitet za pomoć Bosni i Hercegovini [preveo Muhamed Đuliman], 2001), 11-12.

7 O tačnom broju ajeta u Kur'anu ulema se razilazi. Međutim, to ne znači da ima više ili manje ajeta jer je Kur'an autentičan i nepromjenljiv. Razlika je u načinu na koji se ajeti prebrojavaju. Na primjer, neki ajeti u Kur'anu se međusobno nadovezuju iako su označeni kao zasebni ajeti. Neki smatraju ove ajete odvojedim, dok drugi ih smatraju jednim ajetom.

8 *Radijallahu anhu* – neka je Allah zadovoljan s njim.

Kur'an, Omer, *radijallahu anhu*, je nagovorio Ebu Bekra, *radijallahu anhu*, da sakupi Kur'an u jednu knjigu, *mushaf*.[9]

Kur'an predstavlja kompletnu uputu za muslimane i za razliku od prethodnih objava, Tevrata, Zebura i Indžila, autentično je sačuvan od prvog dana objave. Allah dž.š. je lično obećao da će On čuvati Kur'an od izmjena do Sudnjeg dana kada kaže:

إِنَّا نَحْنُ نَزَّلْنَا الذِّكْرَ وَإِنَّا لَهُ لَحَافِظُونَ ﴿٩﴾

Mi, uistinu, Kur'an objavljujemo i zaista ćemo Mi nad njim bdjeti! (Hidžr, 9)

Ipak, Kur'an sam po sebi ne predstavlja samo pravni dokument koji donosi propise i zabrane. Naprotiv, ovo je knjiga koja govori o mnogim aspektima ljudskog života. Najveći dio ajeta u Kur'anu se odnosi na moralne i vjerske teme, pitanja ibadeta (pobožnosti), govori o čovjeku i svemiru, budućem svijetu, te o prijašnjim narodima i događajima. Veoma mali broj, prema nekima 350, ajeta govori o pravnim pitanjima poznatim i kao *ājāt el-ahkām*. Nekih sedamdesetak ajeta se odnosi na komercijalne transakcije (*mu'āmelāt*), poput trgovine, prodaje, zakupa, kredita, duga, partnerstva i hipoteka. Pored toga, oko desetak ajeta se odnosi na ekonomska pitanja kao što su odnosi između bogatih i siromašnih, prava radnika, i dr.

Iako Kur'an govori o specifičnim pitanjima kao što su pitanja braka, nasljedstva i određenih kazni (*hudūd*), veći dio Kur'ana se sastoji od općih i sveobuhvatnih načela. Ovaj pristup Kur'ana tako nudi opće smjernice sa svaku temu islamskog prava i pruža neophodnu fleksibilnost za različita vremena i prostore sve do Sudnjeg dana. Imajući ovo u vidu, to znači da Kur'an ne govori o detaljima vezanim za svako pitanje ponaosob, već nudi opće smjernice na osnovu kojih je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* donosio detaljne propise. Dakle, sunnet Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* je taj koji pojašnjava Kur'an do u detalje. Ukoliko ne postoji pojašnjene o nekom pitanju ni u sunetu, onda se ulema (islamski učenjaci) može poslužiti drugim sredstvima kako bi riješili dato pitanje. Međutim, i tada ulema je dužna pridržavati se ovih općim načela. Isti slučaj je sa pitanjima vezanih za islamski ekonomski i finansijski sistem i njihove sastavne elemente.

9 Vidi El-Kattan et al., *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]*, 42-48.

Kur'anski ajeti se mogu generalno kategorisati u dvije vrste: jasne i manje jasne ajete, kao što je spomenuto u Kur'anskom ajetu gdje Uzvišeni Allah dž.š. kaže:

هُوَ الَّذِي أَنزَلَ عَلَيْكَ الْكِتَابَ مِنْهُ آيَاتٌ مُّحْكَمَاتٌ هُنَّ أُمُّ الْكِتَابِ وَأُخَرُ مُتَشَابِهَاتٌ ۖ فَأَمَّا الَّذِينَ فِي قُلُوبِهِمْ زَيْغٌ فَيَتَّبِعُونَ مَا تَشَابَهَ مِنْهُ ابْتِغَاءَ الْفِتْنَةِ وَابْتِغَاءَ تَأْوِيلِهِ ۗ وَمَا يَعْلَمُ تَأْوِيلَهُ إِلَّا اللَّهُ ۗ وَالرَّاسِخُونَ فِي الْعِلْمِ يَقُولُونَ آمَنَّا بِهِ كُلٌّ مِّنْ عِندِ رَبِّنَا ۗ وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ ﴿٧﴾

> *On tebi objavljuje Knjigu, u njoj su ajeti jasni, oni su galvnina Knjige, a drugi su manje jasni. Oni èija su srca pokvarena – željni smutnje i svog tumaèenja – slijede one što su manje jasni. a tumaèenje njihovo zna samo Allah. Oni koji su dobro u nauku upuèeni govore: "Mi vjerujemo u njih, sve je od Gospodara našeg!" – A samo razumom obdareni shvaæaju.* (Imranova porodica, 7)

Pod jasnim (*muhkem*) ajetima misli se na one ajete čije značenje je dosta precizno i čiju poruku i sadržaj svako može shvatiti s lahkočom. Suprotno od ovih ajeta su manje jasni (*mutešābih*) ajeti, čije značenje, poruku i sadržaj nije lahko dokučiti.[10] Da bi razumili poruku potonjih ajeta potrebno je detaljno studiranje ne samo Kur'ana, već sunneta i ostalih islamskih znanosti kako bi došli do pravog značenja. Tako su islamski učenjaci razvili posebnu disciplinu koja se bavi tumačenjem i hermenautikom Kur'ana poznatom kao *tefsir*.

Sunnet i Hadis

Ulema je saglasna da je sunnet, odnosno hadis, drugi najvažniji izvor šerijata, odmah nakon Kur'ana.[11] Jezičko značenje riječi sunnet u arapskom jeziku je 'običaj', 'postupak' ili 'praksa.' S druge strane, jezičko značenje riječi hadis u arapskom jeziku je govor, kazivanje ili pripovijedanje. Što se pak terminološkog značenja ova dva pojma tiče, ulema generalno ne pravi razliku

10 Pored *muhkem* (jasnih) i *mutešābih* (nejasnih) ajeta, ulema klasificira kur'anske ajete i na sljedeće kategorije: *mutlak* (aspolutni), *mukajjed* (ograničeni), *'ām* (opći), *hāss* (posebni), *nāsih* (derogirajući), *mensūh* (derogirani), *mudžmel* (sažeti), i sl. O detaljnom pojašnjenju jasnih ajeta, kao i o drugim kategorizacijama ajeta u Kur'anu vidi *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]*, 52-60.

11 Važno je naglasiti da neki smatraju Kur'an i sunnet jednakim po pitanju šerijata jer su i jedan i drugi direktne objave od Allaha dž.š. Drugi, pak, smatraju da je Kur'an jedini direktni i primarni izvor šerijata, dok je sunnet tek sekudarni i dolazi nakon Kur'ana. Mišljenja smo da su i Kur'an i sunnet primarni izvori šerijata i sunnet samo nadopunjuje i objašnjava opće principe i načela objavljenja u Kur'anu.

između njih. Prema tome, oba ova pojma se odnosi na "sve ono što se pripisuje Poslaniku, s.a.v.s., od njegova govora, postupaka ili prešutnog odobravanja, te njegove psihičke (moralne) i fizičke osobine."[12]

Slijeđenje sunneta i njegovo uvažavanje je naređeno, a nepokoravanje sunnetu i njegovo nepoštivanje je zabranjeno kur'anskim ajetom gdje se kaže:

وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

... ono što vam Poslanik da – to uzmite, a ono što vam zabrani – klonite se; i bojte se Allaha jer Allah, zaista, strahovito kažnjava. (Progonstvo, 7)

مَن يُطِعِ الرَّسُولَ فَقَدْ أَطَاعَ اللَّهَ ۖ وَمَن تَوَلَّىٰ فَمَا أَرْسَلْنَاكَ عَلَيْهِمْ حَفِيظًا ﴿٨٠﴾

Onaj ko se pokorava Poslaniku pokorava se i Allahu; a onaj ko glavu okreæe – pa, Mi te nismo poslali da im èuvar budeš. (Žene, 80)

Isto tako, Allah dž.š. upozorava Svoje robove da Njegov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* ne govori po hiru svome i da je sve to objava Uzvišenog kada kaže:

وَمَا يَنطِقُ عَنِ الْهَوَىٰ ﴿٣﴾ إِنْ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ ﴿٤﴾

On ne govori po hiru svome – to je samo Objava koja mu se obznanjuje. (Zvijezda, 3-4)

Sunnet, zajedno sa svim svojim oblicima, upotpunjuje ulogu Kur'ana u donošenju šerijatskih propisa. Postoje tri načina na koja sunnet doprinosi donošenju šerijatskih propisa. Prvo, sunnet dodatno pojašnjava pojedine propise Kur'ana i potvrđuje ih. Drugim riječima, sunnet nudi egzegezu, *tefsir* Kur'ana. Na primjer, Kur'an na nekoliko mjesta govori o obavljanju dnevnih namaza (molitvi) i davanju zekata. Međutim, sunnet Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* je taj koji objašnjava detaljno kako obaviti namaz i koliki je iznos zekata. Drugo, sunnet pojašnjava određene kur'anske ajete. Tako sunnet pojašnjava *mudžmel* (sažete) ajete, određuje *mutlak* (aspolutne) ajete te specificira *'ām* (opće) ajete. Treće, sunnet isto tako ima ulogu neovisnog

12 El-Kattan et al., *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]*, 73. Skraćenica s.a.v.s. znači *sallallahu alejhi ve sellem*.

izvora islamskog prava. Tako, u sunnetu se mogu naći neki propisi vezani za islam, a o kojima Kur'an ne govori. Kao primjer ove vrste sunneta možemo navesti zabranu nošenja svile i zlata za muškarce. Isto tako, propis o pravu preče kupovine (*šuf'a*) je zasnovan na sunnetu, a o kojem Kur'an ne govori.[13]

Međutim, za razliku od Kur'ana, sunnet Poslanika Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem,* nije u potpunosti sačuvan na način na koji je sačuvan Kur'an, barem ne na način na koji je Kur'an sačuvan. Ebu Bekr, *radijallahu anhu*, i Osman, *radijallahu anhu*, su sakupili Kur'an u jednu knjigu poznatu kao *mushaf*, dok je oficijelno zapisivanje hadisa Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* počelo mnogo kasnije. Jedan od razloga zašto se prišlo sistematskom sakupljanju hadisa Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* jeste i to da je nakon smrti Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* došlo do potvaranja, laži na Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* u raznorazne svrhe od strane svakojakih frakcija. Zbog toga je muslimanska ulema posebnu pažnju poklonila sakupljanju i provjeravanju hadisa. Ovo je činjeno kako bi se odvojili ispravni, autentični hadisi od onih apokrifnih, lažnih. Tako su se razvile mnoge hadiske discipline kao što su nauka o prenosiocima hadisa, nauka o pronalaženju hadisa i dr. Među najpoznatijim zbirkama hadisa koje do dan danas služe kao autentični izvori šerijata su:

1. *Sahīh el-Buhārī* – kojeg je napisao Ebu Abdullah Muhammed ibn Ismail ibn Ibrahim ibn el-Mugire el-Džufi' el-Buhari (194.-256. godine po Hidžri).
2. *Sahīh el-Muslim* – kojeg je napisao Ebul-Husejn Muslim ibn el-Hadždžadž ibn Muslim el-Kušejri el-Nejsaburi (204.-261. godine po Hidžri).
3. *Sunen Ebū Dāvūd* – kojeg je napisao Ebu Davud Sulejman ibnul-Eš'as ibn Ishak ibn Bešir ibn Šeddad el-Ezdi el-Sidžistani (202.-275. godine po Hidžri)
4. *Sunen el-Tirmizī* ili *Džāmi'u el-Tirmizī* – kojeg je napisao Ebu 'Isa Muhammed ibn 'Isa ibn Surre ibn Musa ibn el-Dahak

13 ISRA, *Islamic Financial System*, 155-56; Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction*, 24-25; O pravu preče kupnje vidi Fikret Karčić, *Studije O Šerijatskom Pravu I Institucijama*, Drugo dopunjeno izdanje ed. (Sarajevo: El-Kalem ; Centar za napredne studije, 2011), 159-60; vidi isto Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 701-04.

el-Selemi el-Tirmizi (209.-279. godine po Hidžri).

5. *Sunen el-Nesāī* – kojeg je napisao Ebu Abdurrahman Ahmed ibn Šu'ajb ibn 'Alijj ibn Bahr el-Nesai (210.-303. godine po Hidžri).
6. *Sunen Ibn Mādže* – kojeg je napisao Ebu Abdillah Muhammed ibn Jezid ibn Madže (209.-273. godine po Hidžri).
7. *Musned Ahmed Ibn Hanbela* – kojeg je napisao Ebu Abdillah Ahmed ibn Muhammed ibn Hanbel el-Zuhejli, el-Šejbani (164.-241. godine po Hidžri).
8. *Muvetta' Imama Malika* – kojeg je napisao Ebu Abdullah Malik ibn Enes el-Asbehani.[14]

Idžmā' (konsenzus uleme)

Nakon Kur'ana i sunneta, na trećem mjestu, po mišljenju većine islamske uleme, dolazi *idžmā'*. Riječ *idžmā'* dolazi od arapskog glagola *edžme'a* što znači složiti se, saglasiti se o nečemu. Terminološki, *idžmā'* predstavlja jednoglasno rješenje (konsenzus) nekog šeriatskog pitanja od strane cjelokupne uleme jednog vremena.[15] Važno je naglasiti ovdje da je ulema pridavala poseban značaj konsenzusu Poslanikovih, *sallallahu alejhi ve sellem,* drugova (*idžmā'u ashaba*) i neki mezhebi su ovaj vid *idžmā'a* uvrstili kao treći izvor šerijata.[16]

Međutim, za razliku od Kur'ana i sunneta, *idžmā'* ne pretstavlja izvor šeriajata sam po sebi već se oslanja na prva dva izvora, Kur'an i sunnet. Pored toga, iako ulema datog vremena i prostora može doći do rješenja određenog problema zajednice kroz instituciju *idžmā'a*, to ne mora značiti da je to rješenje važeće i nepromjenljivo do Sudnjeg dana. Drugim riječima, ulema u nekom drugom vremenskom periodu i drugom prostornom okruženju može doći do drukčijeg rješenja koje se bitno razlikuje od prethodnog konsenzusa.

---

14 O detaljnom opisu ovih knjiga i njihovih autora vidi El-Kattan et al., *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]*, 80-88.

15 Serdarević, *Fikh–Ul-Ibadat*, 21.

16 Ebu Hanifa, osnivač hanefijskog mezheba, je poredao šerijatske izvore sljedećim redosljedom 1. Kur'an, 2. sunnet, 3. *idžmā'* ashaba, 4. *kijās*, 5. *istihsān* i 6. *'urf*. Vidi npr. Fikret Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja), (www.bosnamuslimmedia.com, 2009). 30.

Postojanje institucije *idžmā'a* uveliko onemogućuje avanturizam unutar islamskog prava. Vezano za *idžmā'*, Karčić kaže "Idžma-ul-ummet je saglasno mišljenje islamske zajednice, odnosno njenih učenjaka o nekom pitanju. Ima za cilj onemogućenje individualističkih i sektaških mišljenja. Dajući tumačenje Kur'ana i utvrđujući hadis, *idžmā'*, ustvari, predstavlja prijelaz ka autonomnom pravu."[17]

Islamska ulema je postavila nekoliko uvjeta za valjanost *idžmā'a*, od kojih su sljedeći najpoznatiji:

a. da u vrijeme pojave pitanja postoji više mudžtehida,18 a ako nema mudžtehida ili je samo jedan, ne može se ustanoviti *idžmā'*;

b. da svi mudžtehidi imaju jedinstven stav o određenom pitanju, a ako bi se određeni mudžtehidi izdvojili sa svojim stavom, kao, naprimjer, da to urade mudžtehidi Mekke, Medine ili Kufe, nema *idžmā'*;

c. da se njihova jedinstvenost ustanovi nakon iznošenja mišljenja pojedinačno. Ovo iznošenje mišljenja može biti verbalno, pismeno ili prešutno odobreno.[19]

Autoritet *idžmā'a* se izvodi iz Kur'ana i sunneta. Tako, Allah dž.š. u Kur'anu naređuje ne samo pokoravanje Njemu i Njegovom Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem*, nego i onima među nama koji su nam predstavljeni, tj. emirima (vođama) pravovjernih. Allah dž.š. veli:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنكُمْ ۖ فَإِن تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِن كُنتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿٥٩﴾

O vjernici, pokoravajte se Allahu i pokoravajte se Poslaniku i predstavnicima vašim. A ako se u nečemu ne slažete, obratite se Allahu i Poslaniku, ako vjerujete u Allaha i u onaj svijet; to vam je bolje i za vas rješenje ljepše. (Žene, 59)

17 *Studije*, 146.

18 *Mudžtehid* je ime za pravnika koji primjenjuje svoje znanje kako bi izvukao određeni šerijatski zaključak iz šerijatkih izvora.

19 Vidi Nusret Abdibegović, *Fikh: Udžbenik Za Medrese* (Sarajevo: El-Kalem, 2001); Vidi isto ISRA, *Islamic Financial System*, 157.

Slijeđenje konsenzusa uleme je dužnost svakog muslimana i muslimanke, a njihovo nepoštivanje je ravno nepokorovanju Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem,* što vodi grijehu i kazni na Sudnjem danu. Allah dž.š. nam prvo ukazuje na potrebu da se konsultujemo sa Poslanikom, *sallallahu alejhi ve sellem,* i sa svojim predstavnicima, tj. Poslanikovom, *sallallahu alejhi ve sellem,* sunnetom i muslimanskom ulemom, a potom nas upozorava na bolnu kaznu ukoliko ovaj proces nepoštujemo kada kaže:

وَإِذَا جَاءَهُمْ أَمْرٌ مِّنَ الْأَمْنِ أَوِ الْخَوْفِ أَذَاعُوا بِهِ ۖ وَلَوْ رَدُّوهُ إِلَى الرَّسُولِ وَإِلَىٰ أُولِي الْأَمْرِ مِنْهُمْ لَعَلِمَهُ الَّذِينَ يَسْتَنبِطُونَهُ مِنْهُمْ ۗ وَلَوْلَا فَضْلُ اللَّهِ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَتُهُ لَاتَّبَعْتُمُ الشَّيْطَانَ إِلَّا قَلِيلًا ﴿٨٣﴾

Kada saznaju za nešto važno, a tiče bezbjednosti ili opasnosti, oni to razglase. A da se oni s tim obrate Poslaniku ili predstavnicima svojim, saznali bi od njih ono što žele da saznaju. A da nije Allahove dobrote prema vama i milosti Njegove, i vi biste, osim malo vas, sigurno šejtana slijedili. (Žene, 83)

وَمَن يُشَاقِقِ الرَّسُولَ مِن بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُ الْهُدَىٰ وَيَتَّبِعْ غَيْرَ سَبِيلِ الْمُؤْمِنِينَ نُوَلِّهِ مَا تَوَلَّىٰ وَنُصْلِهِ جَهَنَّمَ ۖ وَسَاءَتْ مَصِيرًا ﴿١١٥﴾

Onoga ko se suprostavi Poslaniku, a poznat mu je pravi put, i koji pođe putem koji nije put vjernika, pustićemo da čini šta hoće, i bacićemo ga u džehennem, – a užasno je on boravište! (Žene, 115)

Postoje dvije vrste *idžmā'a*:

(i) jasni ili deklarisani *idžmā'* (*idžmā' sarīh*) – do kojeg se dolazi tako da se svi mudžtehidi jednog vremena izjasne o nekom šerijatskom pitanju i slože se oko toga. Mudžtehidi se mogu izjasniti verbalno ili pismeno.

(ii) prešutni *idžmā'* (*idžmā' sukūtī*) – do kojeg se dolazi tako da se jedan broj mudžtehida jednog vremena izjasni o određenom šerijatskom pitanju, a ostali to prešutno odobre.[20]

20 Vidi Abdibegović, *Fikh.*

Kijās (analogija)

Većina uleme smatra da je *kijās* (analogija) četvrti izvor šerijatskog prava i smatraju ga jednim od dozvoljenih načina za rješavanje novonastalih šerijatskih pitanja. U arapskom jeziku, riječ *kijās* znači mjera, mjerenje, procjena nečega ili izjednačavanje, odnosno analogija. *Kijās*, prema općeprihvaćenom mišljenju uleme, "je donošenje neke šeriatske odredbe na temelju analognog rješenja donesenog prije o nekom drugom pitanju koje ima nešto zajedničko i slično s pitanjem o kojem se donosi novo rješenje."[21]

Dakle, *kijās* nije sam po sebi izvor šerijata, već se nadograđuje na već postojeće propise koji se nalaze u Kur'anu i sunnetu Poslanika*, sallallahu alejhi ve sellem*. Na ovo ukazuju riječi Karčića kada kaže "Kijas, u stvari, ne predstavlja izvor u pravom smislu riječi već više metodu podvođenja pod opće propise predmeta za koje ne postoji rješenje u Kur'anu i Hadisu uz uvažavanje savremenih uslova i potreba."[22]

Da bi *kijās* bio prihvaćen, muslimanska ulema je postavila nekoliko uslova (*ruknova*) koji se smatraju neophodnih za njegovu valjanost, a to su

1. *El-asl* (osnova) – to je izvorni propis koji se izvlaći iz Kur'ana i/ili sunneta;
2. *El-fer'* (novonastalo pitanje) – to je pitanje ili pravni slučaj, za koji ne postoji direktan propis u Kur'anu i sunnetu;
3. *Hukm el-asli* (propis) – pravni propis vezan za osnovu;
4. *El-'ille* (razlog) – pravni razlog (svojstvo) zbog kojeg je određeni propis sadržan u osnovnom slučaju, a koji je također prisutan u novonastalom slučaju.[23]

Primjer *kijāsa* bi bila zabrana aloholnih pića (piva, rakija, konjak, viski, i sl.). Kur'anom i sunnetom je zabranjeno (*hukm el-asli*) pijenje vina (*el-asl*).

21 Serdarević, *Fikh–Ul-Ibadat*, 21; Vidi slično Muharem Štulanović and Fikret Hadžić, *Osnovi Islamske Ekonomije I Finansija (Kroz Izvore Šerijatskog Prava)* [Basis of Islamic Economy and Finance: (Through the Sources of Sharia Law)] (Bihać: Islamski pedagoški fakultet/Ekonomski fakultet, 2007), 56.

22 Vidi Karčić, *Studije*, 146.

23 Vidi Abdibegović, *Fikh*.

Razlog (*el-'ille*) zabrane vina jeste to što vino opija. S obzirom da alkoholna pića također opijaju, onda se *kijāsom* zabrana vina prenosi na alkoholna pića (*el-fer'*) o kojima Kur'an i sunnet ne govori direktno.

Da bi ilustrirali primjenu *kijāsa* u islamskim finansijama, uzećemo za primjer zabranu *ribe* (kamate) i modernu razmjenu novca. Naime, Kur'an i sunnet strogo zabranjuju kamatu. Dakle, kamata je *el-asl*, a zabrana je *hukm el-asli*. Ovo posebno dolazi do izražaja kod razmjene dinara (zlatnika) i dirhema (srebrenjaka). Jedan od razloga zabrane kamate i zahtjevanja da se razmjena vrši iz ruke u ruku (na licu mjesta) i u jednakim količinama (iznosu) jeste i taj što su dinar i dirhem prihvačeni kao platno sredstvo i obračunska jedinica, što predstavlja *el-fer'*. Prema tome, ukoliko dolazi do razmjene modernog novca, novčanica, istog porjekla (KM za KM, ili dolar za dolar) onda razmjena mora da bude isto tako iz ruke u ruku i u jednakom iznosu.

Ova gore navedena četri izvora šerijata su generalno prihvačeni kao glavni izvori islama. Imam Šafija u svome djelu *Risāla* navodi sljedeće:

> Bog nikome nije dao pravo nakon smrti Božijeg Poslanika da (u islamskom pravu) izražava mišljenje izuzev na osnovu znanja (*ilm*) koje je došlo prije njega. Takvo znanje je sadržano u Kur'anu, Sunnetu, idžmau, riječima i djelima ashaba (*asar*), a zatim, kao što sam objasnio, u kijasu utemeljenom na prethodnim izvorima. Nikome nije dozvoljeno da upotrebljava analogiju ukoliko ne poznaje praksu i riječi prethodnika (*sunen*), idžma i razmimoilaženje naroda, te arapski jezik.[24]

Ukratko, "Kur'an, Sunnet, Idžma i Kijas su, dakle, vrela iz kojih se crpe šeriatske odredbe (*ahkjami-šer'ijje*) za sve postupke, djela i događaje među muslimanima sve do Sudnjeg dana. Ta vrela zovu se zajednički »*Edillei-šer'ijje*« (šeriatski dokazi) jer se njima dokazuje ispravnost pojedinih šeriatskih odredaba. Nauka koja raspravlja o tome kako se na temelju ovih Izvora dolazi do šeriatskih odredaba zove se »*Usuli-fikh*«."[25]

24 Citirano u Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). 42.

25 Serdarević, *Fikh–Ul-Ibadat*, 21.

Sekundarni izvori šerijata

Prethodno smo spomenuli da su različiti mezhebi imali razlčite pristupe šerijatu i izvlaćenju pravnih propisa iz glavnih izvora. Za donošenje pravnih odluka, učenjaci ovih mezheba su koristili različite metode i sredstva. Prema nekim učenjacima, samo su Kur'an i sunnet primarni izvori šerijata, dok se *idžmā* i *kijās*, kao i druge metode, ubrajaju u sekundarne ili dodatne izvore. Među sekundarne izvore šerijata se ubrajaju mišljenja ashaba (*re'ju sahabe*), praksa stanovnika Medine (*'Amelu ehli el-Medine*), običaj (*'urf ili ādet*), pravna preferencija (*istihsān*), javni interes (*istislāh* ili *masleha mursela*), pravna preventiva (*seddu el-zerā'i*), princip presumpcije kontinuiteta (*istishāb*), i sl. Ovdje ćemo ukratko opisati one najpoznatije među njima.

Re'j/Fetva ashaba, radijallahu anhum

Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* je bio sa svojim ashabima, drugovima, i konstantno ih je podučavao islamu i njegovim principima. U isto vrijeme ih je bodrio da koriste svoj razum u svakodnevnom rasuđivanju. Oni su bili ti koji su najbolje poznavali *dīn*, vjeru i njena načela, te sunnet Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Nakon preseljena Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* ashabi, *radijallahu anhum*, su nastavili širenje islam i podučavaje drugih islamu. U isto vrijeme, kako su se nova pitanja nametala muslimanskoj zajednici, ashabi su ih rješavali na osnovu Kur'ana, sunneta i svog vlastitog rezonovanja.

Sunnijska ulema općenito prihvata ispravnost i smatraju obaveznim slijeđenjem konsenzusa (*idžme*) ashaba. Međutim, kada je riječ o individualnom mišljenju (*fetvi*) ashaba, onda postoje djelomična razmimoilaženja, mada većina vodećih pravnika svih mezheba smatraju *fetvu* ashaba važećom i daju joj prednost u odnosu na *kijās* i *fetve* drugih mudžtehida.

Za valjanost *fetvi* ashaba, *radijallahu anhum*, ulema navodi sljedeće dokaze:

وَالسَّابِقُونَ الْأَوَّلُونَ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ وَالْأَنصَارِ وَالَّذِينَ اتَّبَعُوهُم بِإِحْسَانٍ رَّضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ وَأَعَدَّ لَهُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي تَحْتَهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا أَبَدًا ۚ ذَٰلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ ﴿١٠٠﴾

Allah je zadovoljan prvim muslimanima, muhadžirima i ensarijama

i svima onima koji ih slijede dobra djela čineći, a i oni su zadovoljni Njime: za njih je On pripremio džennetske bašče kroz koje će rijeke teći, i oni će vječno i zauvijek u njima boraviti. To je veliki uspjeh. (Pokajanje, 100)

وَاعْتَصِمُوا بِحَبْلِ اللَّهِ جَمِيعًا وَلَا تَفَرَّقُوا ۚ وَاذْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ عَلَيْكُمْ إِذْ كُنتُمْ أَعْدَاءً فَأَلَّفَ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ فَأَصْبَحْتُم بِنِعْمَتِهِ إِخْوَانًا وَكُنتُمْ عَلَىٰ شَفَا حُفْرَةٍ مِّنَ النَّارِ فَأَنقَذَكُم مِّنْهَا ۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَهْتَدُونَ ﴿١٠٣﴾

Svi se čvrsto Allahova užeta držite i nikako se ne razjedinjujte! I sjetite se Allahove milosti prema vama kada ste bili jedni drugima neprijatelji, pa je On složio srca vaša i vi ste postali, milošću Njegovom, prijatelji; i bili ste na ivici vatrene jame, pa vas je On nje spasio. Tako vam Allah objašnjava Svoje dokaze, da biste na pravom putu istrajali. (Imranova porodica, 103)

Praksa stanovnika Medine ('Amelu ehli el-Medine)

Usko vezano za gornji princip, fetve ashaba, jeste i praksa stanovnika Medine. Ovo je prvenstveno koristio Imam Malik, utemeljitelj malikijskog mezheba. On je smatrao da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* uspostavio društvenu zajednicu u Medini na principima Kur'ana i njegovog sunneta te da je ta praksa prestavljala najjasnije i najpotpunije oličenje islamskog učenja, odnosno šerijata. Kasnije su njegovi ashabi, kao najodabraniji od ljudi i oni koji su preuzeli ova učenja direktno od Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* nastavili s ovom praksom na temeljima koje je uspostavio lično Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*. Nije ni čudo onda da je Imam Malik poklanjao posebnu pažnju ovom principu kao jednom od izvora šerijata, posebno u situacijama o kojima ne postoji jasan dokaz u Kur'anu i sunnetu.

Ovaj princip je djelomično prisutan i kod drugih mezheba, ali na jedan drugi način. Kao na primjer, praksa stanovnika Medine može se posmatrati i kroz lupu običaja (*'urf* ili *ādet*), pravnu preferenciju (*istihsān*) ili javni interes (*istislāh* ili *masleha*). Čak i *idžmā'*, na neki način, se uveliko oslanja na praksu muslimanske zajednice u donošenju konačne odluke.

Običaj (ʿurf ili ādet)

Iz prethodno spomenutog izvora šerijata, prakse stanovnika Medine kojem malikijski mezheb daje poseban značaj, možemo djelomično zaključiti da i običaj (*ʿurf* ili *ādet*) predstavlja jedan od izvora šerijata. Riječ *ʿurf* dolazi od arapskog glagola *ʿarefe* što znači 'znati' i prema tome, *ʿurf* predstavlja ono što je poznato. Riječi *ʿurf* i *ādet* se općenito smatraju sinonimima i ulema ih je koristila kao takve. Svi mezhebi, na ovaj ili onaj način, prihvataju *ʿurf* kao jedan od sekundarnih izvora šerijata.[26]

U Kur'anu nailazimo na riječ *ʿurf* i izvedenicu iz istog glagola *meʾrūf* za koje ulema veže ispravnost korištenja ovog principa u šerijatu. Najčešće korišteni ajet za prihvatanje *urfa* je:

خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ ﴿١٩٩﴾

Ti sa svakim – lijepo! i traži da se čine dobra djela, a neznalica se kloni! (Bedemi, 199)

Pored ovog ajeta, ispravnost *ʿurfa* je također potvrđena hadisom Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, u kojem se kaže:

حَدَّثَنَا ابْنُ مُقَاتِلٍ، أَخْبَرَنَا عَبْدُ اللَّهِ، أَخْبَرَنَا يُونُسُ، عَنِ ابْنِ شِهَابٍ، أَخْبَرَنِي عُرْوَةُ، أَنَّ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا، قَالَتْ: جَاءَتْ هِنْدٌ بِنْتُ عُتْبَةَ، فَقَالَتْ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّ أَبَا سُفْيَانَ رَجُلٌ مِسِّيكٌ، فَهَلْ عَلَيَّ حَرَجٌ أَنْ أُطْعِمَ مِنَ الَّذِي لَهُ عِيَالَنَا؟ قَالَ: «لاَ، إِلَّا بِالْمَعْرُوفِ»

Od Aiše, *radijallahu anha*, se prenosi da je rekla: "Došla je Hind bint Utba i rekla:

– 'Allahov Poslaniče, uistinu je Ebu Sufjan škrt čovjek; mogu li ja uzeti iz njegovog imetka da nahranim našu porodicu?'

– '*Ne, osim u okviru uobičajenog.*' – odgovori on."[27]

26 Vidi Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). 22-23; *Studije*, 147; Mohammad Hashim Kamali, *Principles of Islamic Jurisprudence*, 3rd ed. (Cambridge, UK: Islamic Texts Society, 2005); *Shari'ah Law: An Introduction*, 54.

27 *Muttefekun ʿalejh*, hadis bilježe Buharija, Muslim i Ebu Davud. Vidi hadis br. 5359 u Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 4 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 11.

Ovim hadisom Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* je dozvolio Hindi da uzme onoliko koliko je bilo potrebno njoj i njenoj porodici za 'normalan' život. Drugim riječima, dozvolio joj je da uzme onoliko koliko je tada u toj zajednici bilo potrebno za izdržavanje porodice, tj. onoliko koliko je to bilo uobičajeno.

Isto tako, u poznatoj kodifikaciji šerijatskog prava od strane osmanlijskog hilafeta poznatoj pod imenom *Medželle el-ahkāmi el-'adlijje* stoji i ova pravna maksima *'el-me'rūf 'urfen kel-mešrūt šertan*,' što bi u slobodnom prevodu značilo 'ono što je poznato kao običaj je jednako ugovornoj klauzuli.'[28]

Međutim, da bi se *'urf* prihvatio kao valjan sekundarni izvor šerijata, on mora zadovoljiti određene preduslove. Ukratko, ovi preduslovi su:

1. *'Urf* mora predstavljati uobičajenu i čestu pojavu. To znači da *'urf* treba da je prihvaćen od većeg dijela zajednice, a ne pojava vezana za manjinu ili pojedinca u društvu.
2. '*Urf* mora postojat u vrijeme kada se transakcija, odnosno data situacija, odvija. Ukoliko taj običaj više ne postoji, onda se ne možemo oslanjati na njega.
3. *'Urf* se ne smije kositi sa odredbama ugovora. Ukoliko dođe do toga, onda se prednost daje odredbama ugovora.
4. Jedan od najvažnijih preduslova za valjanost *'urfa* jeste da se on ne smije sukobiti s principima koji su uspostavljeni Kur'anom i sunnetom. Na primjer, iako je finansiranje zasnovano na kamatnim (*ribā*) ugovorima široko rasprostranjeno i na neki način je postalo *'urf*, to nikako ne znači dokidanje zabranje kamate.[29]

---

28 Vidi Član 45. Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 8.

29 Vidi Karčić, *Studije*, 256; Kamali, *Principles*; ISRA, *Islamic Financial System*, 164-66.

Pravna preferencija (istihsān)

Riječ *istihsān* doslovno znači odobriti ili smatrati nešto poželjnim. Ova riječ također ima značenje pravičnosti. Sa šerijatko-pravne strane, pod ovim pojmom podrazumjeva se odstupanje "od pravnog propisa do koga se došlo putem analogije ukoliko to zahtijevaju razlozi pravičnosti."[30] Ovaj princip kao jedan od sekundarnih izvora šerijata je odobren od strane hanefijskih, malikijskih i hanbelijskih učenjaka, dok ga šafije, zahirije i šije ne priznaju. Ipak, šafije imaju drugi princip, koji je relativno sličan *istihsānu*, a to je *istislāh*.[31]

Hanefijski pravnik El-Serahsi (umro 483/1090), je smatrao *istihsān* metodom kojom se željela postići jednostavnost i lahkoća u pravnim propisima. Pod time se podrazumjeva odstupanje od *kijāsa* i prihvaćanje rješenja koje odstranjuje poteškoću i donosi jednostavnost i olakšanje ljudima. U svojoj knjizi, *Kitab el-Mebsūt*, El-Serahsi kaže da je "otklanjanje poteškoća (*ref'u–l–haredž*) osnovno načelo vjere koje je objavljeno u Kur'anu, gdje se Allah obraća vjernicima i kaže: '...Allah želi da vam olakša, a ne da poteškoće imate...' (Krava, 185)." On to nadalje potvrđuje citirajući hadis koji glasi: *'Najbolji među vama je onaj koji olakšava [pojednostavljuje] ljudima.'*[32]

Javni interes (masleha mursela ili istislāh)

Doslovno, riječ *masleha* (množina *mesālih*) znači 'korist' ili 'interes' i sinonim joj je *istislāh*. *Masleha mursela* je koncept uvažavanja općeg interesa. Glavni cilj šerijata jeste osiguravanje dobrobiti ljudima na ovom svijetu i na ahiretu, budućem svijetu. Ulema je složna da se svim naredbama sa kojima je došao šerijat želi osigurati ljudska dobrobit, a zabranama se žele ljudi zatititi od svakog zla. Ipak, ulema se također slaže da se princip *masleha mursele*, odnosno *istislāha*, ne može koristiti u domenu *ibadeta* (bogosluženja). Tako, propisi vezani za iskup (*keffāret*), nasljedno pravo (*farāid*), kazneno pravo (*hudūd*) i slično su van dometa *istislāha*. I pored toga, postoji beskonačan broj

30 Vidi Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). 31.

31 Vidi Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). 39.

32 Spomenuto u Kamali, *Principles.*; Sarakhsi, Mabsut, X, 145; Ibn Hanbal, *Musnad*, V. 22

načina i sredstava na osnovu kojih se može obezbjediti korist ljudima.

Kada je riječ o razvoju islamskih finansija općenito posljednjih par godina, posebna pažnja je poklonjena ovom principu, *maslehi*, kroz direktno povezivanje *mekāsid el-šeri'a* (ciljeva šerijata). Ukratko, za El-Gazalija se veže sistematska obrada ove teme i njena klasifikacija. Naime, prema njemu, glavni cilj šerijata jeste *masleha*, opća korist ili interes. Ona se dijeli na tri glavne kategorije: neophodne/osnovne stvari (*darūrijjāt*), potrebne/komplimentarne stvari (*hādžijjāt*) i poželjne/uljepšavajuće stvari (*tahsīnijjāt*). S obzirom na pažnju koja se poklanja ovoj temi u islamskim finansijama, o *mekāsidima* (ciljevima šerijata) i *maslehi* ćemo govoriti u posebnom poglavlju.[33]

Pravna preventiva (seddu el-zerā'i)

Riječ *sedd* doslovno znači 'blokiranje', dok riječ *zerā'i* (množina od *zerī'a*) koja je sinonim riječi *vesī'a* znači isprika, izgovor, odnosno sredstvo za postizanje određenog cilja. Prema tome, *seddu-z-zerā'i* predstavlja blokiranje sredstava ka cilju koji će se ostvariti ukoliko se to ne spriječi. Pod ovim pojmom se podrazumjeva sprečavanje puteva i sredstava koji vode ka zlu i griješenju, a ne dobru. Ukoliko je sredstvo samo po sebi dozvoljeno, ali vodi ka zlu onda se ovim principom blokira upotreba ovog sredstva.

Dakle, ovim principom se želi spriječiti zlo prije nego li se ono i desi. Primjeri *seddu el-zerā'ia* su mnogobrojni, a ovdje ćemo navesti nekoliko. Allah dž.š. naređuje vjernicima da ne vrijeđaju nevjerničke idole kako oni ne bi ružno govorili o Allahu dž.š. kada kaže:

وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِن دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ ۗ كَذَٰلِكَ زَيَّنَّا لِكُلِّ أُمَّةٍ عَمَلَهُمْ ثُمَّ إِلَىٰ رَبِّهِم مَّرْجِعُهُمْ فَيُنَبِّئُهُم بِمَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿١٠٨﴾

Ne grdite one kojima se oni, pored Allaha, klanjaju, da ne bi i oni nepravedno i ne misleći šta govore Allaha grdili. – Kao i ovima, tako smo svakom narodu lijepim postupke njihove predstavljali. Oni će se, na kraju, Gospodaru svome vratiti, pa će ih On o onom što su radili

33 Za više detalja o ovoj temi vidi, između ostalog, sljedeća djela Muhammad Al-Tahir Ibn Ashur, *Maqasid Al-Shariah Al-Islamiyyah* (Jordan: Dar – al-Nafa'is, 2001-1421AH); Kamali, *Principles; Shari'ah Law: An Introduction*; Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja); *Studije*.

obavijestiti. (Stoka, 108)

Drugi primjer *seddu el-zerā'ia* jeste zabrana osamljivanja muškarca i žene jer to može dovesti do buđenja strasti i u konačnici bluda koji je strogo zabranjen. Zbog toga Allah dž.š. zabranjuje 'približavanje bludu' jer se time želi spriječiti svaki mogući put ka bludu. U kur'anskom ajetu, Allah dž.š. kaže:

وَلَا تَقْرَبُوا الزِّنَىٰٓ إِنَّهُۥ كَانَ فَاحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا ﴿٣٢﴾

I što dalje od bluda, jer to je razvrat, kako je to ružan put! (Noćno putovanje, 32)

Svi mezhebi općenito prihvataju princip *seddu el-zerā'ia* i smatraju ga sastavnim dijelom šerijatskih izvora, mada postoje razlike među njima oko toga koliko se oni oslanjaju na ovaj izvor.[34]

Princip presumpcije kontinuiteta (istishāb)

Istishāb doslovno znači 'pratnja' ili 'druženje,' a sa šerijatsko-pravne strane to je pretpostavka kontinuiranog postojanja onoga što je prethodno naloženo. Drugim riječima, činjenice ili pravila koja su postojala ranije se smatraju i dalje vežećim ukoliko ne postoje dokazi da je došlo do bilo kakve promjene. Na primjer, vlasništvo nad određenim predmetom ostaje pri prvobitnom vlasniku sve dok ne dođe do prenošenja vlasništva nad tim predmetom, bilo putem kupoprodajnog ugovora, poklona ili slično. Isto tako, ukoliko se zna da je osoba oženjena/udata onda taj bračni status je i dalje važeći sve dok ne postoje dokazi o razvodu braka. Slično tome, na osnovu *istishāba*, prirodno stanje čovjeka je da je on slobodan od odgovornosti i nevin dok se ne dokaže suprotno.[35]

Za validnost *istishāba* učenjaci navode sljedeći kur'anski ajet:

قُل لَّا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّمًا عَلَىٰ طَاعِمٍ يَطْعَمُهُۥٓ إِلَّآ أَن يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَمًا مَّسْفُوحًا أَوْ لَحْمَ خِنزِيرٍ فَإِنَّهُۥ

34 Kamali, *Principles.*

35 Ovo načelo *istishāba* je također potvrđeno u *Medželle el-ahkāmi el-adlijje.* Vidi npr. član 8.-10 Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, 3-4.

رِجْسٌ أَوْ فِسْقًا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ ۚ فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَإِنَّ رَبَّكَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿١٤٥﴾

> *Reci: "Ja ne vidim u ovome što mi se objavljuje da je ikome zabranjeno jesti ma šta drugo osim strvi, ili krvi koja ističe, ili svinjskog mesa, – to je doista pogano – , ili što je kao grijeh zaklano u nečije drugo, a ne u Allahovo ime." A onome ko bude primoran, ali ne iz želje, samo toliko da glad utoli, Gospodar tvoj će doista oprostiti i milostiv biti.* (Stoka, 145)

Iz ovoga ajeta da se razumjeti da je sve u sonovi dozvoljeno osim ako nije suprotno dokazano. Za ovo se veže i pravna maksima koja glasi:

اَلْاَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ اَلْإِبَاحَة

"U osnovi je sve dozvoljeno."

Ispravnost *istishāba* se također može nači i u hadisu. Jedan od tih hadisa je i sljedeći:

حَدَّثَنَا عَلِيٌّ، قَالَ: حَدَّثَنَا سُفْيَانُ، قَالَ: حَدَّثَنَا الزُّهْرِيُّ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيِّبِ، ح وَعَنْ عَبَّادِ بْنِ تَمِيمٍ، عَنْ عَمِّهِ، أَنَّهُ شَكَا إِلَى رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّجُلُ الَّذِي يُخَيَّلُ إِلَيْهِ أَنَّهُ يَجِدُ الشَّيْءَ فِي الصَّلاَةِ؟ فَقَالَ: «لاَ يَنْفَتِلْ – أَوْ لاَ يَنْصَرِفْ – حَتَّى يَسْمَعَ صَوْتًا أَوْ يَجِدَ رِيحًا»

> *Abbad b. Temime prenosi da se njegov amidža požalio Allahovom Poslaniku, sallallahu alejhi ve sellem, na nekog čovjeka kome se pričinjaše da nešto u toku namaza primjećuje, pa mu je Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: – "Neka se ne vrne, ili je rekao ne okreće (iz namaza) sve dok ne čuje kakav glas ili dok ne osjeti vjetar!"*[36]

Na osnovu ovog i sličnih hadisa, ulema je došla sa još jednom pravnom maksimom koja glasi:

الْيَقِينَ لَا يَزُولُ بِالشَّكِّ

"Uvjerenje se ne potiskuje sumnjom."[37]

36 Vidi hadis br. 137 u Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 1 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 132.

37 Vidi pojašnjenje gornjeg hadisa u fusnoti. *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 1 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009); vidi isto Član 4. Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, 3.

Ipak, s obzirom da se *istishāb* bazira na vjerovatnoći, odnosno pretpostavci kontinuiteta *statusa quo*, Kamali tvrdi da on "ne predstavlja jaku osnovu za izvlačenje šerijatskih pravila. Dakle, kada *istishāb* dođe u sukob s nekim od dokaza, potonji ima prioritet."[38]

Idžtihād

Iako smo prethodno spomenuli *idžmu*, *kijās* i druge sekundarne izvore šerijata, ono što nismo detaljnije opisali jeste *idžtihād* koji se smatra jednim od najvažnijih izvora ili metoda za rješavanje novonastalih šerijatskih pitanja. Kamali, jedan od vodećih islamskih pravnika engleskog govornog područja, je mišljenja da je *idžtihād* najvažniji izvor šerijata odmah poslije Kur'ana i sunneta. Glavna razlika između ovih objavljenih izvora i *idžtihāda* jeste to što *idžtihād* predstavlja kontinuirani proces razvoja islamskog prava, dok su objave Kur'ana i sunneta prekinute sa preseljenjem Allahovog Poslanika, Muhammeda, *sallallahu alejhi ve sellem*.[39] Drugim riječima, *idžmā'*, *kijās*, *istihsān*, *istislāh* i drugi nisu ništa drugo do različite forme *idžtihāda*.

Idžtihād je nastojanje i napor *mudžtehida* (pravnika koji primjenjuje *idžtihād*) da riješi određeno pitanje služeći se razumom. Prema tome, *idžtihād* predstavlja neovisno ili pravno rezonovanje, odnosno postupak samostalnog tumačenja glavnih izvora šerijata.[40]

Dakle, *idžtihād* može biti definisan kao "kreativni i sveobuhvatni intelektualni napor kvalificiranih pojedinaca i skupina radi izvlaćenja pravne odluke o određenom pitanju iz izvora šerijata, a u kontekstu prevladavajućih okolnosti društva."[41]

Iz definicije možemo vidjeti da *idžtihād* podrazumjeva upotrebu intelektualnih sposobnosti učenjaka (*re'j* ili *'akl*) na jedan kreativan, nov način, uzimajući u obzir trenutno stanje i okolnosti u kojima se društvo nalazi. Ipak, za razliku od *re'ja* ili slobodnog korištenja razuma, *idžtihād*

38 Za detaljnu diskusiju vezanu sa *istishāb* vidi Kamali, *Principles*.

39 Vidi *Shari'ah Law: An Introduction*, 166.

40 Vidi *Shari'ah Law: An Introduction*, 19; Karčić, *Studije*, 15.

41 Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction*, 165.

predstavlja "sistematizovano pravno mišljenje, koje se koristi posebnim pravnim tehnikama."[42] Pored toga, *idžtihād* nastoji da zadovolji dva cilja: kontinuitet i promjene. Kontinuitet šerijatkih principa koji su fundamentalni i nepromjenljivi, ali u isto vrijeme, uzimajući u obzir određeni prostor i vrijeme sa kojima se susreće moderno društvo. Drugim riječima, *idžtihād* ima za cilj da promoviše osnovna načela šerijata, ali u isto vrijeme da bude u korak s vremenom i potrebama društva.[43]

Validnost *idžtihāda* je zasnovana na Kur'anu i sunnetu. Od ova dva, sunnet jasno ukazuje na ispravnost i validnost *idžtihāda*. O tome govori sljedeći hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*:

عَنْ مُعَاذٍ، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لِمُعَاذِ بْنِ جَبَلٍ حِينَ بَعَثَهُ إِلَى الْيَمَنِ فَذَكَرَ: »كَيْفَ تَقْضِي إِنْ عَرَضَ لَكَ قَضَاءٌ؟« قَالَ: »أَقْضِي بِكِتَابِ اللهِ.« قَالَ: »فَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِي كِتَابِ اللهِ؟« قَالَ: »فَبِسُنَّةِ رَسُولِ اللهِ« قَالَ: »فَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِي سَنَةِ رَسُولِ اللهِ؟« قَالَ: »أَجْتَهِدُ رَأْيِي وَلَا آلُو.« قَالَ: فَضَرَبَ صَدْرِي فَقَالَ: »الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي وَفَّقَ رَسُولَ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِمَا يُرْضِي رَسُولَهُ«

Kada je Muhammed, sallallahu alejhi ve sellem, imenovao Mu'aza ibn Džebela svojim izaslanikom u Jemenu, provjeravajući njegovu sposobnost, pitao ga je:

– *"Po čemu će suditi?"*

– "Po Kur'anu." – odgovorio je Mu'az.

– *"A, ako ne bude u Kur'anu?"* – pitao je dalje Alejhisselam.

– "Po sunnetu Allahova poslanika." – glasio je odgovor Mu'azov.

– *"A, ako ne bude ni u sunnetu Allahova poslanika?"* – insistirao je dalje Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*.

– "Onda ću (rješenje tražiti) – osobnim idžtihadom." Nakon ovog odgovora Muhammed, *sallallahu alejhi ve sellem*, je izjavio:

– "Hvala Allahu koji je dao Allahovu vjerovjesniku izaslanika s

42 Karčić, *Studije*, 95.

43 Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction*, 166.

kojim je Allahov poslanik zadovoljan.”[44]

Također, islamski učenjaci su složni da su se ashabi Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* koristili *idžtihādom* i da je postojao konsenzus među njima o validnosti *idžtihāda*.[45]

Nužnost primjene idžtihāda u savremenom dobu

Neosporna je činjenica da se vrijeme u kojem je živio Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* i njegovi ashabi, *radijallahu anhum*, uveliko razlikuje od vremena u kojem žive današnji muslimani. Ipak, Allah dž.š. nam je ostavio dva izvora koja ne presušuju: Kur’an i sunnet Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*.

Idžtihād svojim univerzalnim načelima pruža neophodne alate za rješavanje novonastalih pitanja. Nije ni čudo da se upravo *idžtihād* uveliko koristi u islamskoj finansijskoj industriji za razvoj novih instrumenata primjenjujući šerijatske principe. Ipak, važno je naglasiti da je primjena *idžtihāda* dozvoljena isključivo u slučajevima za koje ne postoji jasan dokaz u Kur’anu i sunnetu (*Lā idžtihād fī mevrid el-nass*). Drugim riječima, upotreba *idžtihāda* ili samovoljnog donošenja propisa se ne dozvoljava u sitacijama i po pitanjima za koje postoji ‘*nass*’, odnosno propis u Kur’anu i/ili sunnetu. Tako na primjer, kamata (*ribā*) je strogo zabranjena u Kur’anu i sunnetu i po tom pitanju *idžtihād* nije dozvoljen.[46]

Upotreba *idžtihāda* za rješavanje novonastalih pitanja je ne samo neophodna već i pohvalna jer za ispravno donešenu odluku *mudžtehid* dobija dvije nagrade, a za pogrešnu presudu ili mišljenje dobija jednu nagradu shodno riječima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* gdje kaže:

عَنْ عَمْرِو بْنِ العَاصِ، أَنَّهُ سَمِعَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: »إِذَا حَكَمَ الحَاكِمُ فَاجْتَهَدَ ثُمَّ أَصَابَ فَلَهُ أَجْرَانِ، وَإِذَا حَكَمَ فَاجْتَهَدَ ثُمَّ أَخْطَأَ فَلَهُ أَجْر«

---

44 Hadis bilježe Ahmed, Ebu Davud, Tirmizi i Bejheki.

45 Vidi Kamali, *Principles*.

46 Karčić, Šerijatsko Pravo – Reformizam I Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). 70; *Studije*, 19; Kamali, *Shari’ah Law*: *An Introduction*, 171.

> *Prenosi se od Amra b. Asa, a ovaj od Allahovog Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem, da je rekao: "'Kada vladar [sudija ili učenjak, op. prev.] donosi odluku i vlastitim naporom [idžtihādom] donese neki sud te pogodi, imat će dvostruku nagradu. A ako, donoseći odluku, vlastitim naporom donese neki sud pa pogriješi, imat će jednu nagradu."*[47]

Sažetak

Sve prethodno navedeno ima za cilj da ukratko prikaže šerijatsko-pravni okvir neophodan za pravilan i nesmetan razvoj islamskih finansija. Svi ovi izvori, manje-više, se koriste pri razvoju novih finansijskih instrumenata koji su prijeko potrebni islamskim finansijskim institucijama za svakodnevnu primjenju. Iako svaki od ovih podnaslova može bit tema sam za sebe kada je riječ o islamskim finansijama, ovaj kratki osvrt bi trebao poslužiti kao dobar temelj za one koji ne posjeduju predznanje o ovoj temi.

47 *Muttefekun 'alejh.* Vidi hadis br. 7352 u El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 4, 1089; Hadis br. 1056 u Muslim, *Muhtesar Sahīh Muslim – Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*, trans. Muhamed Mrahorović, et al. (Sarajevo: El-Kalem, 2004), 458.

Poglavlje 9

ISLAMSKO UGOVORNO PRAVO

Islam predstavlja kompletni kôd života ili životni put za koji postoje jasni putokazi koje je Allah dž.š. objavio preko Svoga Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, cijelom čovječanstvu. Skup pravila, propisa, naredbi i zabrana u islamu je obuhvaćen jednom riječju 'šerijat' o kojem smo opširnije pisali u prethodnom poglavlju. Isto tako smo spomenuli da su granice šerijata mnogo šire od restriktivnih granica prava jer šerijat obuhvata ne samo pravo nego i druge apekte ljudskog života. Tako na primjer, pod pojmom šerijat se općenito misli na nekoliko tema kao što su: (i) pitanja vezana za vjeru i vjerovanje; (ii) pitanja vezana za poslovanje i djelovanje; i (iii) pitanja vezana za moral (*ahlāk*). Nadalje, pitanja vezana za poslovanje i djelovanje se mogu podijeliti na dvije glavne podvrste. Prvo, *fikh ibādāt* koji se bavi

pitanjima vezanim za vjerske obrede (obredoslovlje) i vezu između čovjeka i njegovog Gospodara, Allaha dž.š. Drugo, *fikh mu'āmelāt* koji se bavi pitanjima vezanim za međuljudske odnose.

Analizirajući glavne izvore šerijata, naći ćemo detaljnu raspravu o stvarima koje se vežu za vjerske obrede koji su do u najmanji detalje definisani i objašnjeni. S druge strane, kada je riječ o pitanjima vezanim za *fikh mu'āmelāt*, onda je evidentno da ovi izvori šerijata nude uglavnom osnovne smjernice bez detaljnje rasprave. Stvar je u tome da su pitanja vezana za *ibādāt* od suštinske važnosti za čovječanstvo i predstavljaju univerzalne istine koje nisu podložne modificiranju ili mjenjaju putem *idžtihāda*. Drugim riječima, pravila vezana za *ibādāt* su Bogom određena i za njih važi pravilo zabrane, osim ako ne postoji jasan dokaz za dozvolu. To znači da je općenito zabranjeno uvoditi bilo kakav novi obred, ukoliko za to ne postoji jasan dokaz u izvorima šerijata.

S druge strane, *fikh mu'āmelāt* pokriva svakodnevne interakcije među ljudima koje je teško unaprijed definisati jer postoji mnogo mogućnosti kako i na koji način će se ove interakcije ostvariti. Dakle, prosto je i nemoguće imati fiksna pravila koja će odrediti odnose u svakoj situaciji i svakom vremenu. Pored toga, različite situacije, vremenski periodi i geografski položaji direkno utiću na način na koji ljudi međusobno djeluju. Drugim riječima, ova pravila su podložna promjenama i za njih važi generalno pravilo koje kaže da je sve u osnovi dozvoljeno ukoliko ne postoji jasan dokaz o zabrani. Kao dokaz opće dozvoljenosti poslovnih transakcija ulema navodi nekoliko dokaza. Između ostalog, ulema navodi sljedeće kur'anske ajete:

قُل لَّا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّمًا عَلَىٰ طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلَّا أَن يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَمًا مَّسْفُوحًا أَوْ لَحْمَ خِنزِيرٍ فَإِنَّهُ رِجْسٌ أَوْ فِسْقًا أُهِلَّ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَإِنَّ رَبَّكَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿١٤٥﴾

Reci: "Ja ne vidim u ovome što mi se objavljuje da je ikome zabranjeno jesti ma šta drugo osim strvi, ili krvi koja istječe, ili svinjskog mesa – to je doista pogano – ili što je kao grijeh zaklano u nečije drugo, a ne u Allahovo ime." A onome ko bude primoran, ali ne iz želje, samo toliko da glad utoli, Gospodar tvoj će doista oprostiti i milostiv biti. (Stoka, 145)

قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ قُلْ هِيَ لِلَّذِينَ آمَنُوا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا خَالِصَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ كَذَٰلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ﴿٣٢﴾

Reci: "Ko je zabranio Allahove ukrase, koje je On za robove Svoje stvorio, i ukusna jela?" Reci: "Ona su za vjernike na ovome svijetu, na onome svijetu su samo za njih." Eto, tako Mi podrobno izlažemo dokaze ljudima koji znaju. (Bedemi, 32)

وَسَخَّرَ لَكُم مَّا فِي السَّمَاوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا مِّنْهُ إِنَّ فِي ذَٰلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿١٣﴾

I daje vam da se koristite onim što je na nebesima i onim što je na Zemlji, sve je od Njega. To su, zaista, pouke za ljude koji razmišljaju. (Oni koji kleče, 13)

Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je također rekao:

عَنْ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ:»الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا«

"Muslimani ispunjavaju uvjete koje jedni drugima postave, osim uvjeta kojima se dozvoljava ono što je zabranjeno (harām) ili zabranjuje ono što je dozvoljeno (halāl)."[1]

Fikh mu'āmelāt je poprilično opširan i dijeli se na nekoliko ogranaka. Između ostalog, *fikh mu'āmelāt* pokriva sljedeće podteme: politiku, porodično pravo, bračno pravo (*munākehāt*), kazneno pravo (*ukubāt*) i imovinsko pravo (*mu'āmelāt*). Ipak, pod pojmom *fikh mu'āmelāt* se prvenstveno misli na imovinsko pravo, odnosno na pitanja vezana za ekonomiju i poslovne transakcije među ljudima. U ovom poglavlju ćemo ukratko prikazati teoriju islamskog ugovornog prava.[2] Ipak,

1 Hadis da je *hasen-sahīh* i prvi dio hadisa bilježe mnogi *muhaddisi* u svojim zbirkama hadisa kao što su Ebu-Davud, Darekutni, Hakim i drugi. Vidi Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 7 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 405.

2 Za pripremanje ovog poglavlja, prvenstveno sam se koristio sljedećim djelima: Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003); Muhammad Tahir Mansuri, *Islamic Law of Contract and Business Transactions* (New Delhi, India: Adam Publishers & Distributors, 2006); Ala'eddin Kharofa, *Transactions in Islamic Law* (Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 2004; repr., 3rd); Semir Imamović, *Propisi Kupoprodaje: Priručnik Za Muslimanskog Trgovca* (Riyadh: Pomoćni ured za dawu,

važno je naglasiti da je ova tema veoma opširna i cilj ovog poglavlja je isključivo da ukratko prikažemo ono najbitnije što se usko veže za islamske finansije.

Definisanje ugovora

Ugovor na arapskom jeziku se kaže *‘akd*. Riječ *‘akd* dolazi od arapskog glagola *‘akade* što znači svezati (čvor) ili sklopiti ugovor.3 Ova riječ se uglavnom koristi u *fikh mu’āmelātu* za transakcijske ugovore, mada postoje i druge riječi koje u arapskom jeziku označavaju pojam ugovora i smisao preuzimanja odgovornosti i obaveza. Tako na primjer, pored riječi *‘akd* koriste se i riječi *mīsāk* i *‘ahd*. Ove riječi se spominju i u Kur’anu na nekoliko mijesta. Allah dž.š. kaže:

يَا بَنِي إِسْرَائِيلَ اذْكُرُوا نِعْمَتِيَ الَّتِي أَنْعَمْتُ عَلَيْكُمْ وَأَوْفُوا بِعَهْدِي أُوفِ بِعَهْدِكُمْ وَإِيَّايَ فَارْهَبُونِ ﴿٤٠﴾

O sinovi Israilovi, sjetite se blagodati Moje koju sam vam podario, i ispunite zavjet koji ste Mi dali – ispuniću i Ja svoj koji sam vama dao, i samo se Mene bojte! (Krava, 40)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

O vjernici, ispunjavajte obaveze! (Trpeza, 1)

الَّذِينَ يُوفُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَلَا يَنقُضُونَ الْمِيثَاقَ ﴿٢٠﴾

...oni koji obavezu prema Allahu ispunjavaju i ne krše obećanje. (Grom, 20)

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا ﴿٣٤﴾

A od imetka siročeta – što dalje! Osim ako ga želite unaprijediti, sve dok ne postane punoljetno. I ispunjavajte obavezu, jer će se za obavezu, zaista, odgovarati! (Noćno putovanje, 34)

2008). Pored ovih gore navedenih dijela, autor se koristio i bilješkama sa predavanja kojima je prisustvovao tokom svog doktoratskog studija.

3 Vidi Teufik Muftić, *Rječnik Arapsko-Bosanski* 3ed. (Sarajevo: El-Kalem, 1997), 720.

Riječ *'akd* se općenito koristi za svaku vrstu ugovora bilo da on nastaje kao rezultat unilateralne odluke – kao što je slučaj s vakufom, darovanjem poklona ili davanjem obećanja – ili rezultat bilateralnog ili multilateralnog dogovora kao što je slučaj kod kupoprodaje, iznajmljivanja, zastupništva, itd. Bilo kako bilo, riječ *'akd* se koristi u značenju preuzete obaveze bez obzira na koji način je došlo do ove obaveze. Međutim, današnja ulema koristi riječ *'akd* uglavnom za bilateralne ili multilateralne ugovore, ali ne i za unilateralne ugovore. Prema tome, *ve'ad* (obećanje) se ne smatra ugovorom jer predstavlja unilateralno obećanje koje, sa šerijatskog stanovišta, predstavlja samo moralnu obavezu i ne smatra se pravoznažnom obavezom.

Osnove ugovora (*'akda*) u islamskom ugovornom pravu

Većina uleme smatra da postoje tri *rukna* (sastavna dijela) svakog ugovora. Ovi ruknovi ugovora su: (i) *sīga* – forma ugovora; (ii) *'ākidān* – ugovorne strane, odnosno prodavac i kupac; i (iii) *me'kūd 'alejh* – predmet ugovora. Pojedina ulema, međutim, razdvaja drugi *rukn* na dva dijela, odnosno prodavca i kupca. Isto tako, prema mišljenju Imama Ebu-Hanife, postoji samo jedan osnovni *rukn* ugovora i to je *sīga* što, na kraju krajeva, podrazumjeva i ostale *ruknove* koje navodi većina uleme.[4] O ovim *ruknovima* ćemo nešto opširnije u nastavku.

Sīga (forma ugovora)

Pod pojmom *sīga* misli se na formu putem koje se dolazi do sklapanja ugovora. Ova forma se odnosi na način na koji ugovorne strane izražavaju svoju spremnost i saglasnost za sklapanje ugovora. Drugim riječima, predmet *sīge* je ponuda (*īdžāb*) i prihvatanje (*kabūl*) o kojima ćemo nešto detaljnije u nastavku.

4 Za detaljnu raspravu o ovoj temi vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions, 1, 8; Mansuri, Islamic Law of Contract and Business Transactions*, 26; Kharofa, *Transactions*, 10-12.

Ponuda (īdžāb) i prihvatanje (kabūl)

Prema islamskom ugovornom pravu, ponuda (*īdžāb*) i prihvatanje (*kabūl*) se može izvršiti na nekoliko načina. Prvi način je da ugovorne strane verbalno izgovore riječi kojima se ukazuje na njihovu saglasnost o sklapanju ugovora. Neki primjeri ovih riječi koji se koriste u smislu ponude su prodajem, iznajmljujem i sl., dok se riječi kupujem, pristajem i sl. koriste u smislu prihvatanja. Važno je naglasiti da se ulema općenito slaže da se ponuda i potražnja mogu verbalno iskazati i da nisu ograničene na gore navedene primjere. Naime, svaki vid verbalnog izražavanja kojim se ukazuje na ponudu i prihvatanje ugovornih strana smatraće se validnim.

Drugi način sklapanja ugovora kod većine uleme, izuzev hanbelija, jeste pismenim putem bez obzira da li su ugovorne strane na licu mjesta ili ne. Ponuda upućena pismenim putem je jednaka punudi izgovorenoj verbalno. Onog momenta kada kupac primi pismenu ponudu i pristane, ugovor postaje punopravan i obavezujući. Međutim, neki šafijski učenjaci su mišljenja da je za one koji su u stanju verbalno komunicirati obavezno sklopiti ugovor usmenim putem.

Treći način sklapanja ugovora jeste praktičnim putem. Naime, pod ovim se misli na praktično obavljanje kupoprodaje (kao i drugih ugovora) gdje kupac plaća cijenu proizvoda kupcu u zamjenu za predmet kupoprodaje bez verbalne ili pismene ponude i prihvačanja.

Isto tako, ulema dozvoljava sklapanje ugovora putem znakovnog jezika. Ipak, hanefije i šafije su mišljenja da ovakav način sklapanja ugovora nije dozvoljen za onoga koji govori i umije pisati jer izgovorene i pisane riječi jasnije iskazuju saglasnost ugovornih strana.

Uslovi za valjanost sīge

Ulema navodi nekoliko uslova koji moraju biti zadovoljeni prije nego će se ponuda (*īdžāb*) i prihvatanje (*kabūl*) smatrati validnim. Ukratko, ovi uslovi su:

1. *Sīga*, forma ugovora, mora jasno oslikavati namjeru ugovornih strana za sklapanjem ugovora.
2. *Sīga*, forma ugovora, mora biti izražena tako da ponuda (*īdžāb*) bude usklađena sa prihvatanjem (*kabūlom*). Prema tome, ako je predmet ponude prodaja auta, recimo golfa IV, onda prihvatanje od strane kupca mora oslikavati ovu ponudu, tj. golf IV, a nikako neki drugi automobil.
3. *Sīga*, forma ugovora, mora biti izražena tako da su ponuda (*īdžāb*) i prihvatanje (*kabūl*) vremenski povezani, odnosno da su sklopljeni za vrijeme ugovornog sastanka (*medžlis el-'akd*). Ukoliko je došlo do prekida sastanka, a samim tim i prekida između ponude (*īdžāba*) i prihvatanja (*kabūla*), ugovor će se smatrati nevažećim.
4. Ugovorne strane imaju pravo da opozovu svoj pristanak na ugovor (*hijār el-medžlis*) sve dok se ne raziđu, tj. za vrijeme ugovornog sastanka (*medžlis el-'akd*). Ukoliko do toga ne dođe, ugovor je važeći.
5. Ugovor treba da bude sklopljen za vrijeme *medžlis el-'akda* i ako dogovor nije postignut u tom periodu i dođe do prekida sastanka ugovorne strane moraju ponoviti proces. Isto tako, pristanak mora doći u određenom roku koji je naznačen u ponudi, npr. kada je riječ o pisanoj ponudi. Ukoliko ovaj rok istekne, ponuda postaje nevažeća i samim tim svaki pristanak nakon toga je nevažeći.

'Ākidān (ugovorne strane)

Ugovorne strane (*'ākidān*) predstavljaju jedan od ruknova za valjanost ugovora u islamu. Ulema navodi nekoliko ključnih osobina, pravnih i poslovnih sposobnosti (*ehlijje*), koje ugovorne strane moraju posjedovati kako bi ugovor bio validan. U suštini postoje dvije osnovne vrste pravne i poslovne sposobnosti koje ulema navodi i to: *ehlijje el-vudžūb* (pravna sposobnost) i *ehlijje el-edā'* (poslovna sposobnost).

Pravna i poslovna sposobnost ugovornih stranaka

Pod pojmom *ehlijje el-vudžūb* se misli na pravnu sposobnost osobe prema kojoj osoba postaje pravno podobna za sticanje prava i obaveza. *Ehlijje el-vudžūb* se dijeli na nepotpunu i punu pravnu sposobnost. Tako na primjer, dijete u utrobi majke posjeduje nepotpunu pravnu sposobnost prema kojoj ono može sticati prava, ali ne i obaveze. Onog momenta kada dijete bude rođeno, ono stiče punu pravnu sposobnost čime može steći kako prava tako i obaveze. Ovakva osoba može steći prava, ali i obaveze, koje proizilaze iz bilo koje transakcije koju staratelj nad ovakvom osobom sklopi u njegovo ime. Međutim, ovakva osoba ne može lično stupiti u bilo kakav poslovni aranžman i ukoliko do toga dođe taj ugovor će se smatrati nevažećim.

S druge strane, pod pojmom *ehlijje el-edā'* se misli na poslovnu sposobnost osobe prema kojoj osoba stiče pravo da samovoljno preuzima prava i obaveze i samim tim stupa u poslovne aranžmane. Prema hanefijskom mezhebu, sa osam godina osoba stiče nepotpunu poslovnu sposobnost prema kojoj može samostalno preuzimati prava i stupati u određene ugovore koji se dijele na tri grupe:

i. Ugovori koji donose očiglednu korist, povećanjem imetka, kao što su prihvaćanje darova koje je dozvoljeno djetetu koje može razabrati dobro od lošeg i kojem je to dopušteno od njegovog staratelja.

ii. Ugovori koji donose očiglednu štetu, umanjuju imetak, kao što su razvod braka (*talāk*), davanje poklona (*hiba*), kreditiranje (*kard*) ili osnivanje zadužbina (*vakufa*). Ovakve ugovore ovoj osobi nije dozvoljeno da sklapa.

iii. Ugovori koji mogu povećati ili smanjiti imetak, kao što su kupoprodaja, najam i partnerstvo koji će se smatrati valjanim samo uz odobrenje staratelja.

Potpuna poslovna sposobnost osoba stiče onda kada stekne mentalnu zrelost čime je u stanju da u potpunosti razlikuje dobro od zla. Dakle, uvjet za sticanje poslovne sposobnosti je razum i diskrecija nakon

sticanja punoljetnosti čija je granica 15 godina za većinu uleme, dok je 18 godina za muškarce i 17 godina za žene prema hanefijskom mezhebu.

Faktori koji vode ka poništenju ili ograničenju poslovne sposobnosti

Iz prethodne diskusije dâ se zaključiti da osobe stiću pravnu i poslovnu sposobnost shodno njihovom mentalnom i fizičkom stanju. Prema tome, osobama koje nisu u stanju da se brinu o sebi i o svojim interesima poslovna sposobnost će biti oduzeta ili ograničena i takva osoba će biti stavljena pod starateljstvo. Ulema navodi nekoliko razloga zbog kojih se osobi oduzima, odnosno ograničava poslovna sposobnost. Tako na primjer, osobi koja izgubi pamet ili boluje od smrtne bolesti poslovna sposobnost će biti dokinuta ili ograničena kako bi se zaštitili interesi kako te osobe tako i njegovih bližnjih. Isto tako, ukoliko osoba pristane na određeni ugovor pod prisilom, onda će se taj ugovor smatrati nevažećim prema većini uleme.

Ugovor sklopljen pod dejstvom alkohola većina uleme smatra važećim, ali ga hanbelijski učenjaci smatraju nevažećim zbog alkoholiziranog stanja osobe. Pojedini učenjaci prave razliku između samovoljnog i prisilnog opijanja.

Sve u svemu, onog momenta kada ove prepreke budu otklonjene poslovna sposobnost će biti vraćena osobi. Tako osoba kojoj se vrati pamet ili koja se otrijezni stiče poslovnu sposobnost i može nesmetano preuzimati prava i obaveze bez staratelja. U vezi sa ovim, Allah dž.š. kaže:

فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَن يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ﴿٢٨٢﴾

A ako je dužnik rasipnik ili slab, ili ako nije u stanju u pero kazivati, onda neka kazuje njegov staratelj, i to vjerno. (Krava, 282)

وَابْتَلُوا الْيَتَامَىٰ حَتَّىٰ إِذَا بَلَغُوا النِّكَاحَ فَإِنْ آنَسْتُم مِّنْهُمْ رُشْدًا فَادْفَعُوا إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ وَلَا تَأْكُلُوهَا إِسْرَافًا

وَبِدَارًا أَن يَكْبَرُوا وَمَن كَانَ غَنِيًّا فَلْيَسْتَعْفِفْ وَمَن كَانَ فَقِيرًا فَلْيَأْكُلْ بِالْمَعْرُوفِ فَإِذَا دَفَعْتُمْ إِلَيْهِمْ أَمْوَالَهُمْ فَأَشْهِدُوا عَلَيْهِمْ وَكَفَىٰ بِاللَّهِ حَسِيبًا ﴿٦﴾

I provjeravajte siročad dok ne stasaju za brak; pa ako ocijenite da su zreli, uručite im imetke njihove. I ne žurite da ih rasipnički potrošite dok oni ne odrastu. Ko je imućan – neka se uzdrži, a ko je siromašan – neka onoliko koliko mu je, prema običaju, neophodno troši. A imetke im uručujte u prisustvu svjedoka. A dosta je to što će se pred Allahom račun polagati. (Žene, 6)

Obostrano zadovoljstvo

Jedan od ključnih preduvjeta neophodnih za ispravnost ugovora jeste i slobodna volja ili obostrani pristanak ugovornih strana. Prema tome, pristanak dobiven putem prisile ili prevare čini ugovor nevažećim. Isto tako, ugovor sklopljen u alkoholiziranom stanju ili greškom smatraće se nevažećim. Allah dž.š. u Kur'anu kaže:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

O vjernici, jedni drugima na nedozvoljen način imanja ne prisvajajte – ali, dozvoljeno vam je trgovanje uz obostrani pristanak – i jedni druge ne ubijajte! Allah je, doista, prema vama milostiv. (Žene, 29)

حَدَّثَنَا عَبْدُ الْعَزِيزِ بْنُ مُحَمَّدٍ، عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحٍ الْمَدَنِيِّ، عَنْ أَبِيهِ، قَالَ: سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ، يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ«

Od Ebu-Seida Hudrija, radijallahu anhu, se prenosi da je Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: Trgovina je validana jedino uz obastrani pristanak.[5]

5 Hadis br. 2185 Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah*, 2 vols., vol. 2 (Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.), 737. Albani ga je ocijenio kao *sahīh*.

Me'kūd 'alejh **(predmet ugovora)**

Predmet ugovora (*me'kūd 'alejh*) je sastavni dio ugovora kojem je ulema posvetila posebnu pažnju. Naime, kako god postoje određeni parametri koji moraju biti zadovoljeni za ispravnost prethodna dva *rukna*, *sīga* i *ākidān*, tako isto postoje određeni parametri koji su neophodni za ispravnost samog predmeta ugovora. Drugim riječima, čak i kada bi prethodna dva *rukna* bila zadovoljena ali ne i treći, kompletan ugovor bi bio nevažeći. Predmetom ugovora se smatra ono što ugovorne strane razmjenjuju, odnosno predmeti razmjene u slučaju barter trgovine. U moderno doba gdje se za plaćanje koristi novac, pod predmetom ugovora će se smatrati predmet koji osoba daje u zamjenu za novac.

Uglavnom, prema islamskom ugovornom pravu, predmet ugovora mora da zadovolji nekoliko uslova kako bi ugovor bio važeći. U nastavku ćemo ukratko spomenuti neke od njih.

Legalitet predmeta ugovora

Vjerovatno najvažniji uslov za valjanost predmeta ugovora jeste da predmet ugovora bude nešto čime je šerijatski dozvoljeno trgovati. Prema tome, sve ono što šerijat zabranjuje – kao što su vino, svinjetina, lutrija, droga i sl. – ne može biti predmetom ugovora. Pored toga, ne samo da predmet ugovora mora biti legalan već i njegovo korištenje mora biti u skladu sa šerijatkim propisima. U islamu ne važi pravilo 'cilj opravdava sredstvo' ili 'sredstvo opravdava cilj' jer u islamu i cilj i sredstvo moraju biti legalni.[6] Prema tome, prodaja grožđa osobi koja će od njega proizvesti vino nije validna, iako se prodaja grožđa općenito smatra validnim kupoprodajnim ugovorom. Razlog ove zabrane, prema ulemi, jeste namjera kupca da proizvede nešto što je šerijat strogo zabranio.

6 Vidi diskusiju o pravnoj preventivi (*seddu el-zerāir*) u prethodnom poglavlju.

Vlasništvo nad predmetom ugovora i mogućnost njegove isporuke

Osim pravne podobnosti predmet ugovor mora da bude u vlasništvu osobe koja stupa u ugovor. Tako, na primjer, javna dobra i predmeti koja su u posjedu osobe ali ta osoba nema vlasništvo nad njima (recimo kuća pod hipotekom) ne mogu biti predmetom ugovora. Pored toga, vlasnik nad imovinom mora biti u stanju da je dostavi kupcu, tj. osim vlasništva nad imovinom, osoba mora istovremeno i da posjeduje tu imovinu kako bi je mogla isporućiti kupcu. Prodaja odbjegle životinje, ribe u vodi i price u zraku nije validna transakcija zbog postojanja neizvjesnosti (*garera*) o kojoj ćemo opširnije govoriti u jednom od narednih poglavlja.

Podobnost predmeta ugovora

Iako su određena dobra šerijatski dozvoljena to ipak ne znači da ta dobra mogu biti predmetom svakog ugovora. Na primjer, lahko kvarljiva roba poput hrane ne može biti predmet *rehna* (zaloga) ili *idžāra* (najam) ugovora. Da bi ovi ugovori bili važeći, predmet ugovora mora biti nešto što je trajno i što se može koristiti u svhe koje su navedene u ugovoru. Isit slučaj je sa vakufom od kojeg se očekuje da doprinosi određene prihode, a to je moguće samo ako je predmet vakufa neka trajna imovina koja može zadovoljiti ove potrebe.

Specifikacija predmeta ugovora

Predmet ugovora mora biti jasno definisan tako da obje strane tačno znaju vrstu predmeta, njegove atribute i količinu. Sve ovo je neophodno kako bi se izbjegao nepotrebni spor između ugovornih strana. Postoje dva načina da se utvrde osobine predmeta ugovora. Prvi je da ugovorne strane pregledaju predmet ugovora ili dio ako se radi o velikim količinama i utvrde njegove osobine. Drugi je da se predmet ugovora detaljno opiše. Ovo će biti slučaj kada je predmet ugovora općenito poznat ugovornim stranama, recimo kuća prodavca koji posjeduje

samo jednu kuću. U ovom slučaju, detaljan opis kuće i njenih osobina smatraće se dovoljnim.

Poznavanje cijene

Općenito gledano, ugovorne strane su slobodne da se dogovore oko cijene vezane za predmet ugovora. Kod barter trgovine, svaki predmet ugovora predstavlja cijenu onog drugog. U slučaju monetarne ekonomije, novčana suma predstavlja ugovornu cijenu predmeta ugovora. Kao što je to slučaj sa specificiranjem predmeta ugovora, *fikh mu'āmelāt* nalaže i tačno određivanje cijene za koju se predmet ugovora prodaje, iznajmljuje ili daje u zalog. Isto tako, način isplate, gotovinski ili na rate, mora biti unaprijed određen i poznat objema stranama. Dakle, obje strane treba da su upoznate sa cijenom i načinom isplate kako bi se izbjegli naknadni nesporazumi i nesuglasice koje mogu da vode ka sudskim sporovima.

Pravo izbora ili opcija (*hijār*) pri ugovaranju

U svakodnevnom životu, ljudi su izloženi raznoraznim malverizacijama i prevarama. S razvojem tehnologije varanje ljudi je postala svakodnevnica. Imajući u vidu gramežljivost i pohlepu ljudske prirode, šerijat je pružio odrežene opcije ugovornim stranama kako bi se zaštitile od ove negativne pojave. Validnost prava izbora se veže za riječi Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, koje glase:

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ، حَدَّثَنَا اللَّيْثُ، عَنْ نَافِعٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَنَّهُ قَالَ: »إِذَا تَبَايَعَ الرَّجُلاَنِ، فَكُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا بِالخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، وَكَانَا جَمِيعًا، أَوْ يُخَيِّرُ أَحَدُهُمَا الآخَرَ، فَتَبَايَعَا عَلَى ذَلِكَ، فَقَدْ وَجَبَ البَيْعُ، وَإِنْ تَفَرَّقَا بَعْدَ أَنْ يَتَبَايَعَا وَلَمْ يَتْرُكْ وَاحِدٌ مِنْهُمَا البَيْعَ، فَقَدْ وَجَبَ البَيْعُ«

Pričao nam je Kutejbe, njemu Lejs prenoseći od Nafija, on od Ibnu-Omera, radijallahu anhuma, a ovaj od Allahovog Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem, koji je rekao:

"Kada dva čovjeka čine međusobnu kupoprodaju, svaki od njih dvojice ima pravo izbora ugovora dok se nisu rastavili, pošto su

> *bili zajedno, ili dok jedan od njih ne javi svoj izbor (odluku) pa ako su kupoprodaju obavili tako, kupoprodaja je bila važeća. Ako se oni, pošto završe kupoprodaju, rastave, a nijedan od njih nije stavio (pravo izbora) na tu kupoprodaju, i ta je kupoprodaja punovažna."*[7]

Hijār el-medžlis (sloboda izbora na mjestu ugovora)

Medžlis je mjesto gdje ugovorne strane sklapaju ugovor, bilo da se radi o kancelariji, javnom mjestu, prevoznom sredstvu, itd. Dokle god se ugovorne strane nalaze na istom mjestu *medžlis* će trajati, mada neki smatraju *medžlis* kontinuiranim procesom koji će se završiti onog momenta kada ugovorne strane promjene temu.

Uglavnom, ugovorne strane su slobodne da se dogovaraju tokom ugovornog sastanka (*medžlis el-'akd*) i da sklope ugovor ili da promjene mišljenje sve dok se ne raziđu. Ova vrsta slobode izbora se veže za obje strane i utemeljena je u hadisu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, u kojem se kaže:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ يُوسُفَ، حَدَّثَنَا سُفْيَانُ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ دِينَارٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ:» كُلُّ بَيِّعَيْنِ لاَ بَيْعَ بَيْنَهُمَا حَتَّى يَتَفَرَّقَا، إِلَّا بَيْعَ الخِيَارِ«

> *Pričao nam je Muhammed b. Jusuf, ovome Sufjan prenoseći od Abdullaha b. Dinara, on od Ibnu-Omera, radijallahu anhuma, a ovaj od Vjerovjesnika, sallallahu alejhi ve sellem: "Nijedan od kupoprodavaca nemaju međusobne kupoprodajne obaveze dok se ne rastanu, izuzev trgovanja uz uvjetovani izbor."*[8]

Prema tome, hanbelije i šafije smatraju da svaka ugovorna strana ima opciju da poništi sklopljeni ugovor sve dok se sastanak (*medžlis*) ne završi. S druge strane, hanefije i malikije ne odobravaju ovu vrstu opcije.

7 Vidi hadis br. 2112 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 204; Vidi također hadis br. 944 El-Munziri, *Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*, trans. Muhamed Mrahorović, et al. (Sarajevo: El-Kalem, 2004), 406.

8 Vidi hadis br. 2113 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 205. Vidi također prethodno citirani hadis kao i hadise br. 2107-2111 u istom djelu.

Hijār el-šert (opcija odgađanja definitivnog zaključenja ugovora na neko vrijeme)

Ova vrsta opcije dozvoljava jednoj od ugovornih strana određeni period tokom kojeg može ili potvrditi ili poništiti ugovor. Ovaj period mora biti jasno definisan u ugovoru (recimo tri, sedam ili mjesec dana) kako bi se izbjegla neizvjesnot (*garer*) i nepotrebno sukobljavanje. Svi mezhebi odobravaju ovu vrstu opcijekoja veže se za hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, u kojem se kaže:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ دِينَارٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَجُلًا ذَكَرَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَنَّهُ يُخْدَعُ فِي البُيُوعِ، فَقَالَ: »إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لاَ خِلاَبَةَ«

Pričao nam je Abdullah b. Jusuf, a njega obavijestio Malik prenoseći od Abdullaha b. Dinara, on od Abdullaha b. Omera, radijallahu anhuma, da je jedan čovjek (Habban b. Munkiz) spomenuo Vjerovjesniku, sallallahu alejhi ve sellem, da on u trgovini bude prevaren, pa je (Muhammed, sallallahu alejhi ve sellem) rekao:

– Kada (štogod) prodaješ, reci: "Nema varanja!"[9]

Postavljanje uvjeta pri ugovaranju

Danas su ljudi suočeni sa raznoraznim ugovorima koji sa sobom nose niz uvjeta i odredbi kojih se ugovorne strane moraju pridržavati i svako kršenje ovih uvjeta i odredbi nosi sa sobom određene posljedice. Isti slučaj je i sa ugovorima o finansiranju, kupovini, najmu, zalogu i sl. Ipak, ove uvjete i odredbe određuju ugovorne strane i bitno se razlikuju od gore spomenutih *ruknova* neophodnih za valjanost ugovora općenito. Zadovoljavanje ovih *ruknova* je obavezujuće i njihovo nepoštivanje će učiniti ugovor nevažećim. S druge strane, nezadovoljavanje uvjeta i odredbi od strane ugovornih strana ne narušava validnost ugovora.

9 Vidi hadis br. 2117 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 207.

Ukratko, postoje tri mišljenja vezana za postavljanje dodatnih uvjeta pri sklapanju ugovora i to liberalno, konzervativno i srednje. Prema liberalnom mišljenju, ugovorne strane imaju potpunu autonomiju da sklapaju ugovore onako kako oni žele. Ovo je mišljenje hanbelijskog mezheba. Za njih važi pravilo "u osnovi je sve dozvoljeno" osim ako tekst Kur'ana, sunneta ili *idžmā* taj čin ne učini zabranjenim. Oni se pozivaju na kur'anski ajet koji glasi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴿١﴾

O vjernici, ispunjavajte obaveze! (Trpeza, 1)

Isto tako, oni se pozivaju na hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, koji smo ranije spomenuli, a koji u prevodu glasi:

> *"Muslimani ispunjavaju uvjete koje jedni drugima postave, osim uvjeta kojima se dozvoljava ono što je zabranjeno ili zabranjuje ono što je dozvoljeno."*

Suprotno ovom mišljenju je konzervativno mišljenje koje zastupaju zahirije. Naime, oni su mišljenja da nije dozvoljeno dodati u ugovor bilo šta što nije potvrđeno u šerijatskim izvorima. Ipak, najprihvatljivije mišljenje, mišljenje većine uleme, jeste srednje mišljenje između ova dva ekstremna. Ovog mišljenja su hanefije, malikije i šafije. Oni dijele uvjetovanja na tri podvrste:

(i) Validni uvjeti i odredbe – Ovim uvjetima se općenito potvrđuje prvobitna namjena ugovora ili je pojačava. U ovu vrstu uvjetovanje se ubraja i odgađanje definitivnog zaključenja ugovora na neko vrijeme (*hijār el-šert*) tokom kojeg jedna od ugovornih strana ili obje imaju pravo da potvrde, odnosno ponište ugovor.

(ii) Nepravilni uvjeti i odredbe – Uvjeti i odredbe će se smatrati nepravilnim kada su oni oprečni zahtjevima ugovora, nespojivi s ciljem i posljedicama ugovora, kada se kose sa šerijatom, kose sa običajem i kada daju nezasluženu prednost jednoj od ugovornih strana. Ovakva vrsta uvjetovanja čini

kompletan ugovor nevažećim. Ukoliko bi, recimo, vlasnik kuće drugoj osobi uslovio da ostane stanovati u kući na godinu dana nakon što mu je kuću prodao, ovo uvjetovanje se smatra nepravilnim i cijeli ugovor postaje nevažećim.[10]

(iii) Nevažeći uvjeti i odredbe – Pod ovim uvjetima i odredbama smatraju se svi oni koji izravno krše bilo koje šerijatsko pravilo, nanose štetu jednoj od ugovornih strana ili derogiraju potpuno izvršenje ugovora. Primjer ovakvog uvjetovanja bi bio ukoliko prodavac uvjetuje kupcu da predmet prodaje neće prodati nikome drugo. Ovakva vrsta uvjetovanja sama po sebi se smatra nevažećim, ali ona neće poništiti cijeli ugovor.

Sažetak

U ovom poglavlju ukratko smo prikazali osnovna načela vezana za islamsko ugovorno pravo. Opisali smo sastanve dijelove ugovora općenito kao i neophodnih uslova koje svaki od tih dijelova mora da zadovolji kako bi se ugovor smatrao važećim. Ipak, prostor nam ne dozvoljava da opširnije prodiskutujemo o ovoj temi o kojoj je ulema napisala bezbroj tomova. Stoga smo se opredijelili za ovaj kraći pregled koji ima za cilj upoznati čitaoca sa onim najosnovnijim principima vezanim za islamsko ugovorno pravo.

10 Vidi hadise br. 2168 i 2169 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 232-33.

Poglavlje 10

MEKĀSID EL-ŠERI'A (CILJEVI ŠERIJATA) I *KAVĀID EL-FIKHIJJE* (PRAVNE MAKSIME)

Islamske finansije, zasnovane na principima i učenjima šerijata, su se proširile na sve strane svijeta i postale važan dio globalnih finansijskih tokova. Kao što smo spomenuli ukratko ranije, u posljednih nekoliko godina, posebna pažnja je poklonjena principu javnog interesa ili *maslehi* pri razvoju novih islamskih finansijskih instrumenata. Promovisanje javnog interesa je glavna tema doktrine koja je među ulemom poznata kao *mekāsid el-šeri'a* (ciljevi šerijata). Glavni cilj šerijata, ulema tvrdi, jeste osiguravanje dobrobiti ljudima kako na ovom svijetu tako i na ahiretu. Sve naredbe i propisi sa kojima je došao šerijat imaju za cilj osigurati dobrobit ljudima i

same po sebi su dobronamjerne. S druge strane, zabranama se ne želi otežati ljudima, kao što mnogi žele da to tako prikažu, već se žele zaštititi vitalni interesi ljudi od svakog zla.

Pod terminom *mekāsid el-šeri'a* misli se na ciljeve i svrhe koje je Zakonodavac, Allah dž.š., propisao u svim Svojim propisima, bilo naredbama ili zabranama. S obzirom da se *mekāsid el-šeri'a* smatraju sastavnim dijelom šerijata općenito, ovoj doktrini se nije poklanjala posebna pažnja u ranijem razvoju islamskog prava. Međutim, s kasnijim razvojem mezheba i društvenim razvojem općenito, javila se potreba da se detaljnije razradi ova tematika. Čak i danas, veliki broj knjiga iz *usūli fikha* ne obrađuju ovu temu. Razlog tome može biti i taj što se *mekāsid el-šeri'a* bave filozofijom prava i njegovim ciljem, a ne njegovim formulisanjem.

Teorija *mekāsid el-šeri'a*

Pisanje o teoriji *mekāsid el-šeri'a* nije novi fenomen jer je o ovoj temi pisano mnogo prije. Ipak, s razvojem islamskih finansija ova diskusija je dobila sasvim novu dimenziju. Posljednjih nekoliko godina ova tema se veže za svaki aspekt islamskog finansijskog sistema. Od razvoja islamskih finansijskih instrumenata za islamsko bankarstvo i *tekāful* (islamsko osiguranje) do islamskog tržišta kapitala.

Ovdje želimo da ukažemo na važnost *mekāsid el-šeri'a* i njihovu ulogu u razvoju islamskih finansija. U isto vrijeme, želimo skrenuti pažnju na negativne posljedice prevelikog oslanjanja na *mekāsid el-šeri'a* u donošenju odluka o ispravnosti određenih islamskih finansijskih proizvoda. Ranije smo rekli da je ulema složna da se princip *maslehe*, odnosno *mekāsid el-šeri'a*, ne može koristiti u domenu ibadeta. Drugim riječima, *masleha* i *mekāsid el-šeri'a* imaju ograničen prostor djelovanja i kao takve ih trebamo pravilno shvatiti i koristiti.

Neosporna je činjenica da se islamskim finasijama želi postići plemeniti ciljevi kojima teže *mekāsid el-šeri'a*. Ipak, treba voditi računa da se, oslanjajući se prvenstveno na *mekāsid el-šeri'a*, ne zanemare ostali izvori šerijata i načela koja su, ako ne važnija onda barem isto toliko, važna za uspostavljanje istinskog islamskog finansijskog sistema.

Iako islam dozvoljava maksimizaciju profita na dozvoljen način, ipak "puka maksimizacija profita ne može biti *jedini* cilj muslimanskog društva. Maksimizacija profita mora ići ruku pod ruku s pokušajima da se osigura zdrava sredina, pravednost i fer plej na svim nivoima ljudske interakcije (*mu'āmelata*)."[1]

Da bi shvatili na koji način *mekāsid el-šeri'a* mogu i trebaju igrati ulogu u današnjem razvoju islamskih finansija i kolika ta uloga treba da bude, potrebno je prvo da se pobliže upoznamo sa samom teorijom *mekāsid el-šeri'a*.

Definicija *mekāsid el-šeri'a*

Riječ "*maksid*" (množina *mekāsid*) znači svrha, cilj, princip ili namjera.[2] Ona podrazumjeva mudrost i znanje o odlukama, ciljevima određenih radnji. Riječ šerijat smo već ranije definisali jezički kao put ka pojilu, jasna putanja koju treba slijedit ili put koji vodi do izvora. Ipak, ovdje se misli na tehničko značenje ove riječi aludirajući na islamsko pravo. Prema tome, pod pojmom *mekāsid el-šeri'a* se misli na ciljeve, svrhe i namjere svih propisa koje je Zakonodavac, Allah dž.š., naložio ljudima.

Prema Ibn-Kajjimu El-Dževziju (umro 1356. god.), cilj šerijata općenito jeste promovisanje i čuvanje interesa ljudi na ovom i na budućem svijetu.[3] El-Gazali (umro 1111. god.), definišući *mekāsid el-šeri'a*, je rekao: "Ciljevi šerijata (*mekāsid el-šeri'a*) su promicanje općeg dobra među ljudima, među kojima su čuvanje njihove vjere, života, intelekta, potomstva i imetka. Šta god osigurava ovih pet stvari služi javnom interesu te je poželjno."[4] El-Šatibi

1 Mirza Vejzagic and Edib Smolo, "Maqasid Al-Shari'ah in Islamic Finance: An Overview," in *Post-Crisis Economic Challenges for the Contemporary Muslim Ummah: Proceedings of the 4th Islamic Economic System Conference 2011 (Iecons 2011)*, ed. Z. Kefeli, et al. (Nilai, Malaysia: Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), 2011).

2 Vidi Edward William Lane, *An Arabic-English Lexicon*, 8 vols., vol. 7 (Beirut, Lebanon: Librairie Du Liban, 1968); Mohammad Hashim Kamali, *Maqasid Al-Shariah Made Simple*, Revised edition ed. (London: The International Institute of Islamic Thought (IIIT), 2008).

3 al-Jawziyyah Ibn Qayyim, *I'Lām Al-Muwaqqi'īn*, ed. Muhammad Munīr al-Dimashqi, vol. 3 (Cairo: Idārah al-Tibā'ah al-Munīriyyah, n.d.), 1; see also Mohammad Hashim Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction* (Oxford: Oneworld Publications, 2008), 27.

4 Abu Hamid Muhammad Al-Ghazali, *Al-Mustasfā Min Cilm Al-Usūl* vol. 1 (Cairo: Al-Maktabah al-Tijariyyah, 1356/1937), 139-40; see also M. Umer Chapra, "Relevance

(umro 1388. god.) se slaže sa prethodnom listom koju je predstavio El-Gazali, time potvrđujući da su ovih pet stvari najpoželjnije i u harmoniji sa šerijatom općenito. Ibn-Ašur nudi jednu širu definiciju kada kaže:[5]

> ...kako opća pravila tako i specifični dokazi [šerijata] upućuju na to da je sveobuhvatni princip (*maksad el-ʻāmm*) islamskog zakonodavstva očuvanje socijalnog poretka zajednice i osiguranje njenog zdravog napredak promovisanjem blagostanja i pravednosti onih koji prevladavaju u njoj, ljudska vrsta. Blagostanje i vrlina ljudskih bića sastoje se od ispravnosti njihovog intelekta, pravednosti njihovih djela, kao i dobrobiti stvari koje su na svijetu na kojem žive stavljene njima na raspolaganje.[6]

Ove gore navedene definicije ukazuju na dvije glavne komponente *mekāsid el-šeri'a*, a to su neophodne stvari (*darūrijjāt*) i opće, javno dobro (*masleha*). Ipak, ulema navodi tri glavne kategorije na koje se dijeli *mekāsid el-šeri'a* i o njima ćemo ubrzo govoriti. Bilo kako bilo, pojam *mekāsid el-šeri'a* se jednostavno može svesti na ono što se zove *masleha* jer je to ono što se šerijatom, na kraju krajeva, želi postići.

Kratak pregled razvoja teorije *mekāsid el-šeri'a*

Kao što smo ranije spomenuli u uvodu, ulema se nije posebno osvrtala na teoriju *mekāsid el-šeri'a* jer na nju nisu gledali kao zasebnu cjelinu u odnosu na šerijat općenito. Ova teorija je tek kasnije pridobila svoje pristaše koji su joj poklonili posebnu pažnju pa čak i djela napisali o njoj. Postoje različita mišljenja oko toga ko je utemeljitelj teorije *mekāsid el-šeri'a* i ko je prvi formulisao njena načela. Uglavnom, razvoj i utemeljenje *mekāsid el-šeri'a* se veže za El-Gazalija i El-Šatibija. Ovdje ćemo pokušat da ukratko prikažemo razvoj teorije *mekāsid el-šeri'a* i predstavimo njene glavne utemeljitelje.

---

and Importance of Islamic Economics," in *Lessons in Islamic Economics*, ed. Monzer Kahf (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998); *The Islamic Vision of Development in the Light of the Maqasid Al-Shariah* (London: The International Institute of Islamic Thought (IIIT), Occasional papers series 15, 2008).

5 Za još neke definicije pogledaj Asyraf Wajdi Dusuki and Said Bouheraoua, "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance," *ISRA Research Paper* No. 22 (2011).

6 Muhammad Al-Tahir Ibn Ashur, *Treatise on Maqasid Al-Shari'ah*, trans. Muhammad El-Tahir El-Mesawi (Washington: The International Institute of Islamic Thought, 2006), 87.

Jedan od prvih učenjaka koji je poklonio posebnu pažnju izučavanju teorije *mekāsid el-šeri'a* bio je Imamul-Haremejn, El-Džuvejni[7] (1028-1085. god.). Prije njega, nekoliko je učenjaka spomenulo pojam *mekāsid* u svojim djelima, ali niko nije temeljito razradio ovu teoriju. Neki od autora i djela u kojima se govori o ovoj tematici su:

1. Muhammad ibn 'Ali Hakīm al-Tirmidhī (908.) je napisao knjigu *Al-Salat wa Maqasiduha – Namaz (molitva) i njegova svrha*;
2. Abul Hasan 'Ali bin Ismail Al-Ash'ari (874.-936.) je napisao knjigu *Al-Ibanah 'an Usuli Diyanah – Otkrivanje svrhe vjere*;
3. Abū Zayd Ahmed ibn Sahl Balkhi (850.-934.) je napisao knjigu *Masalih Al-Abdan wa Al-Anfus – Koristi za tijelo i dušu*;
4. Abū Bakr Muhammad ibn 'Ali ibn Isma'il poznat kao al-Qaffal al-Shashi al-Kabir (975.) je napisao knjigu *Mahasin al-Shari'ah – Ljepote šerijata*.

Ove knjige kao i neki drugi tekstovi drugih učenjaka nam ukazuju na to da je ulema shvatala važnost *mekāsida* i sudjelovala u njihovoj raspravi kada je to bilo potrebno. Međutim, ni jedna od ovih knjiga nikada nije tvrdila da su *mekāsid el-šeri'a* samostalan izvor šerijata. U ovoj fazi, *mekāsid el-šeri'a* su imali sekundarnu važnost. Doista, *mekāsid el-šeri'a* su se široko upotrebljavali u skladu s općim pravilima *Usūlu fikha* sa kojima su bili pomiješani. Najjači stav prema *mekāsid el-šeri'a* kao samostalnom sredstvu *idžtihāda* se javlja kod Imamul-Haremejna El-Džuvejnija i njegovoj knjizi *Ghiyāthul-Umam fi Iltiyāthi Al-Dhulam*.

Ukratko, važno je istaći da je Imamul-Haremejn El-Džuvejni prvi koji je u svojoj knjizi *Al-Burhān* izvršio klasifikaciju *mekāsida* koz pet nivoa neophodnih potreba: neophodne potrebe (*darūrijjāt*), javne potrebe (*el-hādžātu 'āmme*), moralno ponašanje (*el-mekrūmāt*), preporuke (*el-mendūbāt*) i na kraju ono što se ne može pripisati određenom razlogu. El-Džuvejni je ponudio *mekāsid* kao rješenje za muslimansko društvo koje nema islamsku političku ili znanstvenu podršku, tako da za to društvo *mekāsid* može popuniti tu prazninu. On je time predvidio stanje muslimanskog društva s kojim se mogu suočiti u

7 Ebu-l-Muavi Abdu-l-Melik ibn Jusuf El-Džuvejni ili samo Imamul-Haremejn El-Džuvejni.

nadolazećim godinama, stanje koje El-Džuvejni naziva "*huluvvu zeman*" što znači era bez islamske političke vlasti, pravnika ili učenjaka.

O doprinosu El-Džuvejnija razvoju teorije *mekāsid el-šeri'a* govori i Kamali kada kaže: "Tek početkom desetog stoljeća [četvrtog stoljeća po Hidžri] termin *mekāsid* je korišten u pravnim spisima Abu 'Abd Allah al-Tirmidhī al-Hakima (umro 932. god.) i učestale reference na nju se pojavljuju u radovima Imamul-Haremejna El-Džuvejnija (umro 1085. god.), koji je vjerojatno bio i prvi koji je klasificirao *mekāsid* u tri kategorije neophodno, potrebno i poželjno (*darūrijjāt*, *hādžijjāt* i *tahsīnijjāt*), koje su od tada općeprihvaćene."[8]

Nakon El-Džuvejnija, njegov učenik El-Gazali (umro 1111. god.) je dodatno razvio teoriju *mekāsid el-šeri'a* i doprinio njezinom širenju u svojoj knjizi *Al-Mustasfa*.[9] Već smo spomenuli ranije El-Gazalijevu definiciju *mekāsid el-šeri'a* koja je ujedno i najviše citirana definicija *mekāsid el-šeri'a*. Iz njegove definicije se da zaključiti da je El-Gazali klasificirao *mekāsid el-šeri'a* u pet glavnih kategorija, a to su čuvanje ili zaštita: (i) vjere (*dīn-i-islama*); (ii) života (*nefsa*); (iii) intelekta (*'akla*); (iv) potomstva (*nesla*); i (v) imetka (*māla*).

Iz knjiga u kojima El-Gazali govori o *mekāsidu* jasno se da zaključiti da je El-Gazali koristio *mekāsid el-šeri'a* kako bi odbranio teorijske granice islama od stranih ideja i filozofija. Za El-Gazalija, *mekāsidi* su predstavljali alate za osvjetljavanje tame muslimanskog društva toga vremena, a koji su sami po sebi učinkoviti, razumljivi i lagani za objasniti. Ipak, i pored toga što je El-Gazali detaljno analizirao *mekāsid el-šeri'a*, on ih nije smatrao neovisnim izvorima. Nadalje, on je također za svaku od ovih potreba odredio određeni prioritet tako da svaku potrebu treba mjeriti s onom manje važnom i dat joj prioritet koji zaslužuje.[10] Štaviše, zaštita *darūrijjāta* El-Gazali je smatrao najvažnijim ogrankom *mekāsida* koji zaslužuje prioritet u odnosu na sve ostale.

Nakon El-Džuvejnija i El-Gazalija, El-Šatibi je u svojoj knjizi

8 Vidi Kamali, *Shari'ah Law: An Introduction*, 125; Vidi također "Al-Maqasid Al-Shari'ah: The Objectives of Islamic Law," *The Muslim Lawyer* 3, no. 1 (1998); *Maqasid Al-Shariah Made Simple*.

9 Abu Hamid Muhammad Al-Ghazali, *Al-Mustasfa Fi Ilm Usul Al-Fiqh*, ed. Mohammed Abdul-Salam Abdul Shafi, 1 ed. (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1413 AH).

10 *Al-Mustasfa Fi Ilm Usul Al-Fiqh*, ed. Mohammed Abdul-Salam Abdul Shafi, 1 ed. (Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1413 AH), 265.

Al-Muwafaqat fi Usul Al-Shari'ah posebnu pažnju poklonio izučavanju *mekāsid el-šeri'a*. Kao i njegovi prethodnici, El-Šatibi je koristio, manje više, istu terminologiju i kao što je slučaj sa El-Gazalijem, on pridaje najviše značaja *darūrijjātu*.

Džasir Avda, savremeni učenjak koji se bavi, između ostalog, izučavanjem *mekāsid el-šeri'a*, tvrdi kako je El-Šatibi u gore navedenom djelu razvio *mekāsid el-šeri'a* na tri svojstvena načina. Prvo, prije El-Šatibija ulema je uglavnom smatrala *mekāsid el-šeri'a* "neograničenim interesima" dok je on prvi koji ih je smatrao "osnovama (*usūl*) prava." Drugo, dok je većina smatrala *mekāsid el-šeri'a* "mudrostima ili svrhama propisa," El-Šatibi ih je smatrao "osnovama za propise." I na kraju, El-Šatibi je dao jednu novu dimenziju *mekāsidima* tako što ih je on klasificirao kao "sigurne činjenice" pri induktivnoj metodi. El-Šatibijeva knjiga je postala jedan od standardnih udžbenika o *mekāsidima*. Ipak njegov prijedlog o *mekāsidima* kao "osnovama šerijata," nije tako široko prihvaćen.

Ukratko, teorija *mekāsid el-šeri'a* obuhvaća sve discipline, zakone, propise, pravila, upute, obaveze, principe, uvjerenja, odanosti i postupke dizajnirane da štite interese ljudskih bića u svim segmentima i aspektima života. Teorija promoviše uspostavu pravde, otklanjanje nepravde i ublažavanje poteškoća. Cilj svega toga je očuvanje javnog interesa (*maslehe*) kao najvažnijeg cilja šerijata.[11]

Klasifikacija *mekāsid el-šeri'a*

Iako postoje različite klasifikacije *mekāsid el-šeri'a*, islamski učenjaci općenito ih dijele na tri glavne kategorije: *darūrijjāt* (neophodno), *hādžijjāt* (potrebno) i *tahsīnijjāt* (poželjno).[12]

11 Asyraf Wajdi Dusuki and Abdulazeem Abozaid, "A Critical Appraisal on the Challenges of Realizing Maqasid Al-Shariah in Islamic Banking and Finance," *IIUM Journal of Economics and Management* 15, no. 2 (2007); Asyraf Wajdi Dusuki, "Challenges of Realizing Maqasid Al-Shari'ah (Objectives of Shari'ah) in the Islamic Capital Market: Special Focus on Equity-Based *Sukuk* Structures," *ISRA Research Paper* No. 5 (2009); Asyraf Wajdi Dusuki and Said Bouheraoua, "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance," ibid.No. 22 (2011); Vejzagic and Smolo, "Maqasid Al-Shari'ah."

12 Za detaljnu diskusiju o različitim kategorijama vidi Ibn Ashur, *Treatise on Maqasid Al-Shari'ah*, 112-29; Kamali, "Al-Maqasid Al-Shari'ah: The Objectives of Islamic Law;

Darūrijjāt (neophodno) predstavlja pojedinosti koje su potrebne i koje se smatraju vitalnim za uspostavljanje blagostanja na ovom svijetu i na ahiretu. Ukoliko društvo na ovaj ili onaj način zanemari ovu kategoriju *mekāsida*, ishod će biti anarhija zajedno s poremećajem funkcionalnosti društva koja će rezultirati kanačnim kolapsom. El-Gazali je nadalje definisao i podijelio *darūrijjāt* na pet glavnih kategorija, kao što smo gore spomenuli, a to su zaštita vjere (*dīn-i-islama*), života (*nefsa*), intelekta (*'akla*), potomstva (*nesla*) i imetka (*māla*). Samom ovom klasifikacijom, El-Gazali je neminovno proširio granice primjenjivosti *mekāsida* i učinio ih jasnijim. Zaštita ovih gore navedenih potreba je glavna srž njegovog prijedloga.[13]

Prihvatanje navedenih vrijednosti je obvezujuća da bi se osiguralo normalno funkcionisanje društva i zaštitilo blagostanje pojedinaca. Društvo i ljudi općenito su dužni sprovesti sve potrebne mjere kako bi se spriječile ili eliminisale sve prepreke koje ometaju ostvarenju ovih vrijednosti. Šerijat stalno nastoji prigrliti i podržati ove vrijednosti te unaprijediti procedure za njihov opstanak i napredovanje. Nadalje, islam kao religija se uveliko zanima i podstiće na iskorjenjivanje siromaštva i otklanjanje poteškoća kako od pojedinaca tako i od zajednice što se u potpunosti slaže s ciljevima šerijata. Sve ovo ima za cilj osigurati ljudima uspješan život i odstraniti svaku smetnju na tom putu.

Hādžijjāt ili stvari koje su potrebne služe kao nadopuna za *darūrijjāt*. Bez zadovoljavanja ljudskih potreba, ljudi će se suočiti s poteškoćama. Međutim, to neće stvoriti potpuni poremećaj normalnog poretka života, kao što je slučaj s neophodnim stvarima (*darūrijjāt*).[14] Ibn-Ašur ovako definira

Shari'ah Law: An Introduction, 134; Dusuki and Bouheraoua, "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance.".

13 Al-Ghazali, *Al-Mustasfā Min Cilm Al-Usūl* 1; see also Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008), 22-25; Kamali, "Al-Maqasid Al-Shari'ah: The Objectives of Islamic Law," 2; M. Fahim Khan, "Fiqh Foundations of the Theory of Islamic Economics: A Survey of Selected Contemporary Writings on Economics Relevant Subjects of *Fiqh*," in *Theoretical Foundations of Islamic Economics*, ed. Habib Ahmed (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Book of Readings No. 3, 2002), 64; Murat Çizakça, "Democracy, Economic Development and Maqasid Al-Shariah," *Review of Islamic Economics* 11, no. 1 (2007).

14 Dusuki and Bouheraoua, "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance; Imran Ahsan Khan Nyazee, *Theories of Islamic Law: The Methodology of Ijtihad* (Kuala Lumpur: The Other Press, 2002); Ahcene Lahsasna and Ruslinda Sulaiman, "Realizing Maqasid Al Shariah in Islamic

značenje komplementarnih potreba: "One [*hādžijjāt*] se sastoje od onoga što je potrebno zajednici za ostvarenje svojih interesa i pravilno funkcionisanje njenih poslova. Ako se zanemare, društveni poredak doista neće propasti, ali neće dobro funkcionisati. Isto tako, one nisu na razini onoga što je nezamjenjivo (*darūrijjāt*).[15]

Tahsīnijjāt ili ono što je poželjno odnosi se na stvari koje nude poboljšanje u društvu i vode ka usavršavanju života. Primjer ovoga jesu šerijatske smjernice poput čišćenja tijela i odjeće radi namaza (molitve), pružanje milostinje, izbjegavanje raskoši i klanjanje dobrovoljnih namaza. Sve ovo ima za cilj ostvarenje integriteta i savršenstva u cijelokupnom ponašanju osobe. Međutim, bez ovih vrijednosti društvo će i dalje biti u stanju da funkcioniše normalno i životni proces neće biti ugrožen.[16]

Kavāid el-fikhijje (pravne maksime)

Studirajući propise i pravila šerijata, ulema je došla do nekih općih zaključaka koji se baziraju na Kur'anu i sunnetu Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Naime, da bi pojednostavili propise šerijata običnim ljudima i da bi se šerijatski propisi lakše pamtili, a time i lakše primjenjivali, ulema je vremenom razvila određene pravne maksime ili *kavāid el-fikhijje*. Jednostavno rečeno, *kavāid el-fikhijje* predstavlja jednu vrstu kodifikacije šerijata.

Jedna od najpoznatijih kodifikacija šerijata jeste ona koju je uradila osmanlijska vlast. Naime, u drugoj polovini 19. stoljeća javila se potreba za kodificiranjem šerijatskih pravila po uzoru na zakone koji su postojali u tadašnjim evropskim državama. Osmanlijska država je 1876. godine formirala sedmoročlani odbor na čijem čelu je bio Ahmed Dževdet-paša, poznati pravnik, historičar i državnik. Ovaj odbor je do 1876. godine postepeno radio na kodiranju zakona koji se na kraju sastojao od 16 knjiga. Ovaj kodeks

Financial Planning," in *4th Islamic banking, accounting and finance seminar (IBAF 2010)* (Kuala Lumpur: Malaysia, 2010).

15 Ibn Ashur, *Treatise on Maqasid Al-Shari'ah*, 123.

16 Lahsasna and Sulaiman, "Realizing Maqasid Al Shariah in Islamic Financial Planning; Dusuki and Bouheraoua, "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance; Ibn Ashur, *Treatise on Maqasid Al-Shari'ah*.

se prvenstveno oslanjao na učenja i interpretacije hanefijskog mezheba i predstavlja prvi pokušaj kodifikacije imovinsko-pravnih odnosa šerijata. Ovaj zakonik je dobio naziv *Medželle el-ahkāmi el-adlijje* (Zbornik pravednih propisa) ili jednostavno *Medželle*.

Ukratko, *Medželle* sadrži 1851 član koji su podijeljeni u uvod i 16 knjiga. Knjige se nadalje dijele na poglavlja, a poglavlja na odsjeke. U uvodu se navode definicije, govori o podjeli pravne nauke i o pravnim pravilima. U uvodu se također navodi 99 pravnih pravila islamske pravne nauke. Što se tiče osnovnih tema kojima se bavi ovih 16 knjiga su: (i) kupoprodaja; (ii) najam; (iii) jamstvo; (iv) prenos duga; (v) zalog; (vi) ostava (*amanet*); (vii) darovanje; (viii) prisvajanje i uništenje tuđih stvari; (ix) zabrana, prinuda i pravo preće kupnje; (x) udruga i partnerstvo; (xi) zastupanje; (xii) nagodba i odricanje; (xiii) priznanje; (xiv) tužbe; (xv) dokazi i prisege; i (xvi) suđenje.

Ipak, *Medželle* nije jedino djelo u kojem se spominju *kavāid el-fikhijje*. Postoji veliki broj djela koji se bave ovom temom što pokazuje stalno interesovanje uleme za uspostavljanje jednostavnih principa šerijata. U ovom kračem pregledu ove teme, spomenućemo neke od pravnim maksima koje su direktno vezane za *fikh mu'āmelāt* i koje treba uzeti u obzir pri sklapanju finansijskih ugovora.

Definicija kavāid el-fikhijje

Postoji nekoliko definicija pravnih maksima (*kavāid el-fikhijje*). Sujuti definirana *kavāid el-fikhijje* kao "opće pravilo koje se odnosi na sve njegove pojedinosti" dok ih El-Burnu definira kao "univerzalno pravno rješenje ili propozicija iz kojeg se mogu razumiti određene zakonske odluke koje su proizašle iz njega."[17] *Kavāid el-fikhijje* se također mogu definisati i kao "teorijske apstrakcije, obično u obliku kratkih epitetskih izjava, koje izražavaju, često u samo nekoliko riječi, ciljeve i svrhe šerijata."[18]

17 Citirano u Mahmood M. Sanusi, "The Application of *Al-Qawācid Al-Fiqhiyyah* in the Area of Islamic Economics" (paper presented at the IIUM International Conference on Islamic Banking and Finance (IICiBF 2007): *Research and Development: The Bridges between Ideals and Realities*, Crown Plaza Mutiara Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia., 23-25 April 2007), 3-4.

18 Mohammad Hashim Kamali, "Qawa'id Al-Fiqh: The Legal Maxims of Islamic Law," *The Muslim Lawyer* 3, no. 2 (1998), http://www.aml.org.uk/journal/3.2/Kamali%20-%20

Kavāid el-fikhijje i *masleha*

Prethodno smo spomenuli da se pojam *mekāsid el-šeri'a* može svesti na pojam *maslehe* jer je to ono što se šerijatom u konačnici želi postići. Isti slučaj je i sa *kavāid el-fikhijje* kojima se želi promovisati opće dobro i pravda, tj. *masleha*. Kur'an na nekoliko mjesta govori o *maslehi*, a u nastavku ćemo spomenuti samo neke. Tako na primjer, Allah dž.š. kaže:[19]

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿٩٠﴾

Allah zahtijeva da se svačije pravo poštuje, dobro čini, i da se bližnjima udjeljuje, i razvrat i sve što je odvratno i nasilje zabranjuje; da pouku primite, On vas savjetuje. (Pčele, 90)

Također ćemo naći mnogo ajeta u kojima Allah dž.š. spominje lahkoću, jednostavnost i blagost, dok osuđuju i obeshrabruje grubost, otežavanje i poteškoće. Allah dž.š. kaže:

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ﴿١٨٥﴾

... Allah želi da vam olakša, a ne da poteškoće imate... (Krava, 185).

Najpoznatije *kavāid el-fikhijje*

Kao što je to vjerovatno već jasno, *kavāid el-fikhijje* su pravila koja su izvedena iz *fikha*. Nakon detaljnog proučavanja pitanja, ulema je došla do općih pravnih maksima kojima se izražavaju zakonske procedure po pitanjima o kojima je riječ. Postoje mnoge pravne maksime koje je spomenula ranija ulema,[20] ali njih pet se više koristi od drugih, zato što u sebi sadrže bit šerijata kao

Qawaid%20al-Fiqh.pdf.

19 Na primjer, vidi ajete: (57:25), (16:90), (2:151), (3:164), (2:185), (22:78), (2:286), (4:28) i (27:77).

20 Na primjer, u Medželli se spominje 99 pravnih maksima. Vidi Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007).

cjeline.[21] Ovih pet pravnih maksima navodimo u nastavku:[22]

i. *"Štetu treba odstraniti koliko je moguće"* – الضرر يزال

ii. *"Djela se cijene prema namjeri"* – الأمور بمقاصدها

iii. *"Ubjeđenje se ne potiskuje sumnjom"* – اليقين لا يزول بالشّكّ

iv. *"Poteškoća zahtijeva olakšicu"* – المشقة تجلب التيسير

v. *"Običaj je mjerodavan"* – العادة محكّمة

Uloga *mekāsid el-šeri'a* (ciljeva šerijata) i *kavāid el-fikhijje* (pravnih maksima) u razvoju islamskih finansija

Na kraju, neko će postaviti pitanje: Zašto su *mekāsid el-šeri'a* i *kavāid el-fikhijje* važne za islamske finansije? Na ovo pitanje smo djelomično i indirektno već odgovorili u nekoliko navrata. Ipak, na ovo pitanje je ponajbolje odgovorio Mahmud Sanusi (Mahmood) kada je rekao:

> [Zbog] umanjivanja važnosti pravnih maksima kao i njihovog nepotpunog implementiranja u [kreiranju] islamskih finansijskih instrumenata i njihovoj pravnoj dokumentaciji, postoji veliki rizik da takvi finansijski proizvodi i njihova pravna dokumentacija – iako izvana zadovoljavaju uslove *fikh mu'āmelāta* – ne budu u cijelosti u skladu s namjerom Zakonodavca, Allaha dž.š., i svrhom Njegovog zakona.[23]

Kan (Khan) je mišljenja da su ciljevi šerijata (*mekāsid el-šeri'a*) polazna tačka temelja islamske ekonomije.[24] Ako je to slučaj, onda bi islamske finansije kao i bilo koja druga grana islamske ekonomije trebale biti zasnovane na *maslehi* na kojima se temelje *mekāsid el-šeri'a*. On ide i dalje rekavši da će ekonomski subjekti, unutar islamskog sistema, "težit *maslehi* umjesto korisnosti" kao što je to slučaj u konvencionalnom sistemu.[25]

---

21 Kamali, "Qawa'id Al-Fiqh: The Legal Maxims of Islamic Law". 2.

22 Ibid; Khan, "*Fiqh* Foundations," 64.

23 Mahmood M. Sanusi, "*Al-Qawa'id Al-Fiqhiyyah*: Its Relevance to Malaysian Islamic Financial Products," *Shariah Law Reports* 3(2006): 1.

24 Khan, "Fiqh Foundations," 63.

25 "Fiqh Foundations," 65.

Prema tome, značaj *mekāsid el-šeri'a* vizavi islamskih finansija proizilazi iz stava islama i islamskog prava prema imetku (*mālu*). Kao što smo gore naveli, zaštita i očuvanje imetka je jedan od osnovnih aspekata *darūrijjāta* (neophodnog), odnosno *mekāsid el-šeri'a* općenito. Prema tome, očuvanje imetka i njegovo oplemenjivanje putem poslovnih aranžmana je ne samo pohvalno nego i obavezujuće jer se time postiće Allahovo dž.š. zadovoljstvo i omogućuje blagostanje u društvu.

Poglavlje II

RIBĀ (KAMATA)

Islam je došao sa jasnim uputama, naredbama i zabranama, za čovječanstvo. Ove naredbe i zabrane imaju za cilj uspostavu reda i pravde među ljudima. Allah dž.š. u Kur'anu veli da On ne želi zlo Svojim robovima. Prema tome, bilo da se radi o naredbama ili zabranama, cilj je isti, a to je poboljšanje stanja kako pojedinca tako i zajednice.

Među glavnim zabranama koje se tiču islamske ekonomije i finansija su zabrana kamate (*ribā*), kocke (*mejsir* ili *kimār*), neizvjesnosti (*garer*). Islam također zabranjuje krađu i otimačinu, mito i korupciju, proizvodnju i finasiranje nedozvoljenih proizvoda kao što su alkohol, cigare, svinjsko meso i dr. Ovdje ćemo se prvo osvrnuti na detaljnu analizu kamate jer je ona jedna od glavnih zabrana kada govorimo o islamskoj ekonomiji i finansijama. Nakon toga osvrnućemo se i na ostale zabrane.

Pojava kamte: historijski pregled

Jedna od fundamentalnih zabrana kada je riječ o islamskom ekonomskom sistemu jeste zabrana kamate. Primjena kamate se ne veže samo za islam i muslimane. Naprotiv, kamata se koristila mnogo prije islama i prema nekim izvorima datira mnogo prije novog doba. Prema nekim dokumentima, praksa kamate je bila prisutna u raznim dijelovima svijeta još prije 4000 godina.[1] Neki učenjaci tvrde kako kamata vodi svoje korijene još od 4000.-3000. godine prije nove ere i veže se za Babilon.[2] Praksa Babilonaca da pozajmljuju novac od trgovaca u zamjenu za određeni postotak kamate je preteča "*bottomry*" ugovora. *Bottomry* ugovor predstavlja zajam osiguran založenim pravom na brod.

Ipak, moderna praksa kamatnog sistema se uglavnom veže za srednji vijek i zlatare koji su bili preteča današnjeg bankarstva. Ovi zlatari su pružali servis čuvanja zlata i srebra ljudima i za ovu uslugu naplaćivali određenu cijenu. Prilikom depozita zlata ili srebra kod zlatara, zlatar bi izdao potvrdu na kojoj je pisala tačna suma položenog novca. Istovremeno, ova potvrda je omogućavala vlasniku novca da podigne isti bilo kada. Međutim, vremenom se pouzdanje među ljudima razvilo do te mjere da su vlasnici položenog novca počeli koristiti potvrde za plaćanje roba i usluga bez podizanja novca direktno od zlatara. Tako su ove potvrde postale zamjena za novac, zlatnike i srebrenjake položene kod zlatara.

S druge strane, uočivši da većina ljudi ne povlači svoj novac tako često i da koriste potvrde kao platno sredstvo, zlatari su počeli da izdaju dodatne potvrde ljudima u vidu kredita. Ovim ljudima koji su pozajmljivali novac od zlatara zlatari su naplaćivali cijenu kao da su polagali svoj novac. Ovo je bilo moguće oslanjajući se na princip djelomičnih rezerve (*fractional reserve*) prema kojem su zlatari čuvali samo *djelić* novca, tamam onoliko koliko je bilo potrebno da se zadovolje potrebe vlasnika novca koji su s vremena na vrijeme podizali svoj novac.

Upravo ova praksa srednjovjekovnih zlatara je dovela do stvaranja

1 Wayne, Visser, and McIntosh, "A Short Review of the Historical Critique of Usury" *Accounting, Business & Financial History* 8, no. 2 (1998): 175.

2 Constant J. Mews and Ibrahim Abraham, "Usury and Just Compensation: Religious and Financial Ethics in Historical Perspective," *Journal of Business Ethics* 72(2007): 2.

bankarskog sistema kakvog poznajemo danas. U suštini, zlatari su bili posrednici, kao što je to danas slučaj sa bankama i finansijskim institucijama, između ljudi koji su imali višak (suficit) novca i onih koji su imali manjak (deficit). Drugim riječima, zlatari su prikupljali novac od onih koji su ga posjedovali i htjeli da sačuvaju te ih potom usmjeravali onima kojima je bio neophodan za svakodnevne potrebe i poslovne aranžmane.[3]

Ipak, važno je naglasiti da zabrana kamate nije ekskluzivitet islama i muslimana jer je ona bila zabranjena i drugim religijama za koje se vežu Božije objave kao što su judaizam i kršćanstvo. Isto tako, kamata je zabranjena i u hinduizmu.[4] U Engleskoj, posljednji Zakon koji osuđuje kamatu kao nešto što se protivi Božijem zakonu donesen je 1571. godine. Međutim, kazne su bile znatno štrožije onima koji su naplaćivali kamatu veću od 10 posto čime je *de facto* uspostavljena maksimalna kamatna stopa.[5] Ipak to ne znači da se kamata nije ilegalno primjenjivala i prije ovoga, jer mnogo je dokaza koji ukazuju da je i pored oštrog otpora crkve kamata bila uveliko primjenjivana. Međutim, zabrana kamate nije samo eksluzivitet vjerskih zajednica. Ova praksa je kritikovana sa etičkog, moralnog, vjerskog i pravnog osnova i kritikovali su je svi slojevi društva.[6]

3 O srednjovjekovnom razvoju kamate vidi John H Munro, "The Medieval Origins of the Financial Revolution: Usury, *Rentes*, and Negotiability," *The international History Review* 25, no. 3 (2003).

4 O zabrani kamate u kršćanstvu vidi Hans Visser, *Islamic Finance: Principles and Practice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2009), 39-45; Mervyn K. Lewis, "Comparing Islamic and Christian Attitudes to Usury," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007); o stavu kršćanstva i judaizma spram kamate vidi C.H.E. Johns et al., "On the Babylonian, Christian, Hebrew and Jewish Views Respectively in "Usury"," in *Encyclopedia of Religion and Ethics* (New York: Charles Scriber's Sons); vidi također John T. Noonan, *The Scholastic Analysis of Usury* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1957); a o stavu hinduizma vidi G.M. Bokare, *Hindu-Economics: Eternal Economic Order* (New Delhi: Janaki Prakashan, 1993), 168; Wayne, Visser, and McIntosh, "A Short Review; O kraćem pregledu zabrane kamate u judaizmu, kršćanstvu i islamu kao i historijskom razvoju ove prakse vidi Zamir Iqbal and Abbas Mirakhor, *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice* (Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007), 69-76.

5 O kratkom historijskom pregledu kamate kroz biblijske tekstove i zapadnu literaturu vidi Paul S. Mills and John R. Presley, *Islamic Finance: Theory and Practice* (London: Palgrave Macmillan, 1999), 102-05; Sažetak ovoga je spomenut i u Munawar Iqbal and Philip Molyneux, *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects* (New York: Palgrave Macmillan, 2005), 12.

6 Za kratak opis kritike kamate kroz historiju vidi Wayne, Visser, and McIntosh, "A Short Review."

Dolaskom islama, praksa kamate koja je bila uveliko rasprostranjena na arapskom poluotoku za vrijeme džāhilijjeta, predislamskog perioda, je postepeno dokinuta.[7] Ova praksa je strogo zabranjena Kur'anom i sunnetom. Dokazi koji ukazuju na njenu zabranu ne dozvoljavaju bilo kakvu diskusiju i drugačije mišljenje. O kamati u Kur'anu i sunnetu ćemo detaljnije govoriti u narednom poglavlju.

Definicija kamate (*ribā*)

Riječ *'ribā'* doslovno znači povečanje, porast, dodavanje, rast i/ili umnožavanje. Međutim, važno je naglasiti da nisu svaki porast ili uvećanje zabranjeni u islamu. Tehnički, pod pojmom *ribā* misli se na 'premiju' koju je osoba dužna isplatiti kreditoru zajedno sa osnovicom kao uslov za odobrenje kredita ili za produživanje roka otplate.[8] Prema tome, *ribā* se može definisati kao "nezakonita dobit koja proizilazi iz kvantitativne nejednakosti protuvrijednosti bilo koje transakcije pri razmjeni dvije ili više vrsti koje pripadaju istom rodu."[9] Usmani definira kamatu kao: "bilo koji dodatni iznos koji se naplaćuje od dužnika."[10] Ukratko, možemo zaključiti da kamata predstavlja svaki višak u odnosu na osnovicu kojeg jedna strana dobija bez naknade, tj. protuvrijednosti (*'iveda*).

Gore navedene definicije kamate ukazuje na nekoliko osnovnih osobina kamate kao što su:

i. *Ribā* predstavlja svako povečanje preko osnovice, originalne sume.

ii. Ona predstavlja višak koji se plaća kao ugovorna obaveza kreditnog ugovora.

---

7 Riječ *džāhilijjet* dolazi od arapske riječi *džehl* što znači 'neznanje' pa se ovaj period također naziva i period neznanja, tj. *džāhilijjeta*.

8 M. Umer Chapra, *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking and Monetary Policy in the Light of Islamic Teaching* Islamic Economics Series; 8 (London: The Islamic Foundation, 1985; repr., 1986), 55.Vidi Chapra, M.U., The Nature of Riba in Islam, Journal of Islamic Economics, Banking and Finance (JIEBF), Vol. 2, No. 1, January-June 2006. Vidi isto Mansuri, Mohammad Tahir, Islamic Law of Contracts and Business Transactions, New Delhi: Adam Publishers & distributors p. 117.

9 ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 177-78.

10 Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 93.

iii. Ona predstavlja višak koji se plaća shodno određenom vremenskom periodu za koji se odgađa plaćanje.[11]

Pored ovih karakteristika, Ikbal i Mirahor (Iqbal i Mirakhor) navode sljedeće četri karakteristike koje definišu kamatu i to:[12]

i. *Ribā* je pozitivna i unaprijed fiksirana, *ex ante*, suma.

ii. Ona se veže za vremenski period i sumu kredita.

iii. Njeno plaćanje je zagarantovano bez obzira na ishod ili svrhe zbog kojih je osnovica pozajmljena.

iv. Državni aparat sankcioniše i zakonom reguliše njezinu naplatu.

Zabrana kamate se temelji na jasnim dokazima iz Kur'ana i sunneta kao što je detaljno navedeno u sljedećem poglavlju. Ukratko, sporovi između plemena Benu Sekif i Benu Amra Ibn el-Mugire vezano za kamatu na zajmove među njima su povod objave ajeta iz *sure El-Bekare* koji kategorički zabranjuju kamatu (vidi Kur'an 2: 275-280).

Muslimanski učenjaci se jednoglasno slažu da kamata predstavlja dodatak ili povećanje i da je zabranjena u islamu, mada postoje djelomična neslaganja oko tačnog domena kamate. Neki smatraju da se ovo povećanje odnosi samo na povećanje koje je dužnik obavezan platiti ukoliko ne isplati dug prema dogovoru, tj. dodatak koji se nameće dužniku u slučaju produženja roka otplate. Kao argument za svoj stav oni navode kupoprodajni ugovor uz odgođeno plaćanje gdje je cijena uvećana zbog odgode plaćanja. U tom slučaju, kamata je samo ono što se uveća ukoliko dođe do daljnje odgode plaćanja. Ipak, ulema smatra da se pod kamatom misli kako na ugovorenu kamatu kod kreditiranja tako i na naknadni dodatak kod kreditiranja ili kupoprodaje uz odgođeno plaćanje ukoliko dođe do produženja roka otplate.[13]

---

11 Vidi isto Mansuri, Mohammad Tahir, *Islamic Law of Contracts and Business Transactions*, New Delhi: Adam Publishers & distributors p. 118.

12 Iqbal and Mirakhor, *An Introduction*, 56; Moshin S Khan and Abbas Mirakhor, "Islam and Economic System," *Review of Islamic Economics* 2, no. 1 (1992): 15.

13 Mohammad Nejatullah Siddiqi, *Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition* (Jeddah: Islamic Economics Research Center. Visiting Scholars' Research Series No. 2, 2004), 37-38; vidi također Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 317 i 37-38; Taqiuddin An-Nabhani, *The Economic System of Islam*, 4 ed. (London: Al-Khilafah Publications, 2000), 173-78; Yahia Abdul-Rahman, *The Art of Islamic Finance and Banking*

Vrste kamate

Klasična literatura fikha prepoznaje dvije osnovne vrste kamate i to:[14]

(a) *Ribā el-nesī'a* ili kamata kod odgađanja primopredaje – *Ribā el-nesī'a* je poznata i kao *ribā el-džāhilijje* (predislamska kamata), *ribā el-dujūn* (kamata kod kreditiranja ili dugova) ili *ribā el-Kur'ān* (kur'anska kamata). Ova kamata je zabranjena kur'anskim tekstom, odatle i naziv kur'anska kamata, i odnosi se na višak koji je dužnik obavezan platiti zbog kašnjenja u plaćanju kredita.

(b) *Ribā el-fadl* poznata i kao *ribā el-sunne* ili *ribā el-bujū'* – *Ribā el-fadl* je zabranjena hadisom Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, i njome se misli na kamatu kod ugovora o razmjeni (trgovini). Na primjer, kupoprodaja ili ramjena robe sa dodatkom za koji ne postoji adekvatna protuvrijednost (*'ived*).

Ribā el-džāhilijje: kratak opis

Historijski gledano, prakticiranje kamate vodi svoje korijenje mnogo prije pojave islama. Ova praksa je uveliko zaživila na području arapskog poluotoka. Tačnije rečeno, kamata – bilo da se radilo o kreditiranju ili kupoprodajnim ugovorima uz odgodu plaćanja – je dominirala ne samo predislamskoj Arabijom već i cijelim svijetom.[15] Ukratko ćemo se osvrnuti na praksu koja je dominirala u predislamskoj Arabiji.

Naime, pod pojmom *ribā el-džāhilijje* ili predislamska kamata misli se na kredit kojim se stvara 'dodatak' koji se veže za odgodu otplate duga na određeni vremenski period. Drugim riječima, to je vrijeme koje se dopušta dužniku za otplatu duga uz dodatnu ili finansijsku dobit. To može biti fiksan ili promjenjiv postotak glavnice, čiji će konačni iznos biti plaćen odmah ili po dospijeću, odnosno poklon ili usluga kojeg zajmodavac dobija kao uvjet

: Tools and Techniques for Community-Based Banking (Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2010), 41-43 i 106-08.

14 Za detaljnu diskusiju o ovim dvijema vrstama kamate pogledaj Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 310-11; Chapra, *Towards*, 56-60; Abdul-Rahman, *The Art*, 41-43.

15 R. Misrī, *Al-Jāmi' Fi Usūl Al-Ribā* (Beirut: Dār al-Fikr, 1991), 23-26.

za odobrenje kredita.[16]

Arapi predislamske ere (*džāhilijjeta*) su poznavali opći oblik kamate i to *ribā el-nesī'a*, odnosno kreditiranje ili prodaja na kredit (bilo novca ili robe) na određeno vrijeme u zamjenu za 'povećanje', dobit ili kamatu. U većini slučajeva, ovaj povrat ili povećanje se 'udvostručavalo' ili 'učetverostručavalo' shodno vremenskom periodu odgode što je u konačnici dužnika pretvaralo u, *de facto*, roba.

Ovakva praksa je prevladavala u vrijeme *džāhilijjeta* u Mekki. Neki od Kurejšija su prakticirali kamatu i postali veoma bogati zbog bogatstva koje su stekli putem ovakvih transakcija. Među njima je bio i Abbas ibn Abdul-Mutallib, amidža Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Ali je vrijedno naglasiti ovdje da je Abbas također bio i jedan od najvelikodušnijih dobročinitelja koji je uveliko dijelio svoj imetak potrebnima.[17]

Što se tiče onih koji su pozajmljivali putem kamate u to vrijeme njigovo finansijsko stanje se svakim danom pogoršavalo. Kao rezultat njihove zaduženosti i nemogućnosti vračanja duga, neki od dužnika su gubili svoju slobodu, postajući tako robovima svojih zajmodavaca. Bilo je i slučajeva da neki od njih čak ubije i svoju kćerku kako ona ne bi postala robkinja zajmodavca u zamjenu za opraštanje duga ili barem jednog dijela duga.[18]

Kako je ova praksa funkcionisala? Općenito, Arapi su pozajmljivali svoj kapital putem kamate koja im je plaćana paušalno ili u ratama, ovisno o dogovoru. Alternativno, oni su prodavali određenu robu na kredit. U svakom slučaju, ukoliko dužnici nisu bili u stanju platiti dug na vrijeme njihov rok

16 Vidi Sayyid Qutb, *U Okrilju Kur'ana* [Fi Zilali-l-Qur'an], trans. Omer Nakičević, Jusuf Ramić, and Mesud Hafizović, vol. 3 (Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1997), 72-98; Jawād 'Aliyy, *Al-Mufassal Fī Tārīkh Al-'Arab Qabl Al-Islām*, 20 vols., vol. 14 (n.a.: Dār as-Sāqī, 2001/1422), 114-15; Muwaffaq Din 'Abdullah Ahmed Ibn Qudamah, *Al-Mughni*, 10 vols., vol. 4 (Cairo: Maktabah al-Qahirah, 1968/1388), 288; ibid., 10: 449-50; Al-Bayhaqī, *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*, 15 vols., vol. 8 (Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah (Al-Maktabah al-Shāmilah), 1991/1412); Tāmir Muhammad Mahmūd Mutawallī, *Manhaj Ash-Shaykh Muhammad Rashīd Ridā Fī Al-'Aqīdah* (n.a.: Dār Mājid 'Usayrī (Al-Maktabah al-Shāmilah), 2004/1425).

17 O Abbasu, *radijallahu anhu*, njegovoj ulozi u prakticiranju kamate kao i o njegovoj darežljivosti vidi Siddiqi, *Riba*, 38-41.

18 Ali Rıza Gül, "Ribā (Usury) Prohibition in the Qur'ān in Terms of Its Historical Context," *Journal of Religious Culture*, no. 116 (2008): 5.

plaćanja se produživao uz – naravno – novu, povećanu kamatnu stopu.[19] Uobičajeno je bilo da zajmodavac pri dospjeću duga kaže dužniku:

إما ان تقضي و إما ان تربي

Ili ćeš isplatiti svoj dug ili povećati sumu za plaćanje.[20]

Sljedeća definicija upravo objašnjava ovu gore izjavu kojom su se Arapi služili u to vrijeme: "*Ribā* je neuzvraćen, nepravedan i pravi višak koji se uzima ili daje na temelju dužničkog ugovora kao dodatak na osnovicu (*ra'su-l-māl*) u zamjenu za odgađanje [dospjeća] duga."[21] Upravo za ovo se i vežu riječi Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, kada kaže:

أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: »أَلَا إِنَّمَا الرِّبَا فِي النَّسِيئَةِ«

Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, je rekao: "Odgođena isplata je, nesumnjivo, kamata!"[22]

Kao što smo to spomenuli u prethodnom poglavlju, ulema je mišljenja da se ovim hadisom želi reći da postoji više vrsta i formi kamate koje se mogu primjeniti u različitom kontektstu. Međutim, *ribā el-nesī'a* (kamata vezana za odgađanje primopredaje) je njen savršeni, odnosno "najgnusniji oblik kamate koji zaslužuje najveći prekor i najtežu kaznu" – kako kaže Ibn Hadžer.

Ipak, na kraju svega, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je dokinuo svaku vrstu predislamske kamate u svome obraćanju za vrijeme Oprosnog hadždža kada je rekao:

»وَرِبَا الْجَاهِلِيَّةِ مَوْضُوعٌ، وَأَوَّلُ رِبًا أَضَعُ رِبَانَا رِبَا عَبَّاسِ بْنِ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ، فَإِنَّهُ مَوْضُوعٌ كُلُّهُ«

"Kamata iz džāhilijjeta je dokinuta, a prva kamata od naših kamata koju dokidam jeste kamata Abbasa b. Abdul Mutaliba, ona je u cjelosti dokinuta."[23]

---

19 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 320.

20 Al-Bayhaqī, *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*, 8, 29; Usmani, *An Introduction*, 93.

21 Gül, "Ribā," 16.

22 Vidi izvor u sljedećem poglavlju.

23 Vidi izvor u sljedećem poglavlju.

Razlozi zabrane kamate

Kamatu ne kritikuju samo muslimanski učenjaci, već je ova praksa kritikovana i od zapadnjih učenjaka. Sama teorija kamate je uveliko kritikovana.[24] Jedan od razloga zabrane kamate, prema riječima El-Džemala (El-Gamal), bi mogla biti i sama priroda čovjeka. Naime, on tvrdi da je veoma moguće da se zabrana kamate temelji na "potencijalno zaraznoj prirodi zaduživanja i življenja preko svojih mogućnosti."[25]

Mevdudi se s pravom pita o neopravdanoj potpori kamate i kamatne djelatnosti, kako s etičkog stajališta tako i sa stajališta učinkovitosti kada kaže:

> Koji racionalni princip, koja logika, koje pravo i koje zdravo ekonomsko načelo može opravdati da onima koji troše svoje vrijeme, energiju, kapacitet i resurse, te čiji napori i vještine doprinose napredovanju biznisa, nije zajamčen profit na bilo koju fiksnu stopu, dok su oni koji samo pozajmljuju svoja sredstva u potpunosti osigurani od svih rizika gubitka i zajamčena im je dobit po fiksnoj stopi?[26]

Ovdje ćemo se osvrnuti samo na glavne razloge zabrane kamate koje navodi ulema.[27] Većina razloga se veže za kur'ansko kazivanje o zabrani kamate. Tako na primjer, iz ajeta koje ćemo navesti u sljedećem poglavlju (vidi četvrtu i petu objavu) da se zaključiti nekoliko ključnih razloga njene zabrane. Prvo, prakticiranje kamate nosi sa sobom nepravdu (*zulm*). Drugo,

---

24 O samoj teoriji kamate vidi Irving Fisher, "The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It," (New York: The Macmillan Company, 1930); Vidi također kapitalno djelo Dempsija (Dempsey) u kojem detaljno opisuje kamatu i zelenaštvo Bernard W. Dempsey, *Interest and Usury* (London: Dennis Dobson Ltd., 1948); a o kritici ove teorije u zapadnoj literaturi pogledaj poglavlje 8 u Mills and Presley, *Islamic Finance: Theory and Practice*, 101-13.

25 Mahmoud A. El-Gamal, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), 58.

26 Citirano u Monzer Kahf and Tariqullah Khan, *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 21; O kritici kamate sa etičkog stanovišta vidi također Mills and Presley, *Islamic Finance: Theory and Practice*, 11.

27 Ovi razlozi nisu samo vezani za zabranu kamate u islamu. Ovi razlozi se vežu i za druge religije i općenito za kritiku vezanu za kamatu. Vidi detaljno u Wayne, Visser, and McIntosh, "A Short Review; vidi također D. Stephen Long, *Divine Economy: Theology and the Market* (London and New York: Routledge, 2000), 203-17; "Bernard Dempsey's Theological Economics: Usury, Profit, and Human Fulfillment," *Theological Studies* 57(1996).

kamati je suđeno uništenje. Treće, kamata vodi ka poniženju onoga koji je prakticira. Četvrto, kamata je jedna vrsta eksploatacije, odnosno nepravednog prisvajanja tuđe imovine. Zadnji, ali isto tako važan razlog jeste i negativan uticaj kamate na cjelokupno društvo. Sidiki (Siddiqi), pozivajući se na kur'anske ajete o kamati, navodi upravo ovih pet razloga zabrane kamate.[28] O ovim razlozima ćemo reći nešto više u sljedečim redovima.

Kamata kvari društvo

Ovaj razlog da se naslutiti iz *sure El-Rūm* (30: 37-41) u kojoj se između ostalog spominje pojava nereda na zemlji nakon spominjanja kamate u negativnom kontekstu. Razlog pojave ovog nereda jesu (loša) djela, odnosno loši postupci, ljudi, a prakticiranje kamate je očigledno jedan od loših postupaka. U osnovi, praksa kamate je izuzezno neproduktivna jer ne doprinosi kreiranju nove vrijednosti i ne povećava društveno bogatstvo.[29]

Kamata vodi ka propasti i negativnom rastu

Ovaj razlog je jasan iz kur'anskog kazivanja o kamati u *suri El-Bekare* koje smo ranije spomenuli. U 276. ajetu ove sure, Allah dž.š. naglašava uništenje (*mahk*) kamate, odnosno kontinuirano smanjene. Dakle, kamati je u konačnici suđena propast.

Kamata omalovažava i umanjuje ljudsku osobnost

Ovaj razlog se veže za 275. ajet *sure El-Bekare* u kojem se kaže: *"Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu."* Mufessiri Kur'ana, poput Ibn-Abbasa, *radijallahu anhu*,

28 Siddiqi, *Riba*, 41-45; vidi također *Issues in Islamic Banking (Islamic Economics Series 4)* (Leicester, UK: The Islamic Foundation, 1983; repr., 1994), 53-55; Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 317 i 37-38; Chapra, *Towards*, 56-60; An-Nabhani, *The Economic*, 173-78; Abdul-Rahman, *The Art*, 41-43 i 106-08; El-Gamal, *Islamic Finance*, 49-52; Iqbal and Mirakhor, *An Introduction*, 62-66.

29 Ibrahim Warde, *Islamic Finance in the Global Economy* (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2000), 63.

navode da se ovaj ajet odnosi na stanje u kojem će oni koji se bave kamatom biti na Sudnjem Danu. Ipak, njihove riječi kojima su izjednačavali kamatu sa trgovinom predstavlja stanje uma koje pogrešno percepcira stvari oko sebe. Drugim riječima to je stanje izbezumljenosti koje je prisutno još na ovom svijetu. Na kraju krajeva, prakticiranje kamate stvara određenu ovisnost kako kod zajmodavca tako i kod dužnika. Zajmodavac, na primjer, se brine o tome kako ostvariti što veći profit od kapitala koji posjeduje, a u isto vrijeme strahuje kako neće biti u stanju ostvariti dovoljan profit u utrci sa vremenom. S druge strane, dužnik strahuje da neće biti u stanju vratiti pozajmljeni novac i tako biti primoran da se odrekne hipoteke ili zaloga koji je dao zajmodavcu kao garanciju. Prema tome, obojica žive u određenoj dozi straha sa kojom liježu i bude se svaki dan. Ovakvo stanje uveliko može uticati na psihu čovjeka i njegovu duhovnu ravnotežu u svakodnevnom životu.

Kamata podrazumijeva eksploataciju i nepravedno prisvajanje tuđe imovine

Ovaj razlog, nepravedno prisvajanje tuđe imovine, se spominje u 161. ajetu *sure El-Nisā'* koji ćemo u cijelosti spomenuti u sljedećem poglavlju. U ovom ajetu se da naslutiti jasna veza između kamate i nepravednog prisvajanja ('jedenja' ili *eklu el-māl bi el-bātil*) – kako to Kur'an spominje – tuđe imovine zbog koje su ukoreni Židovi. Ipak, daleko od toga da se ovim ajetom želi reći da je *jedini* razlog zabrane kamate eksploatacija tuđe imovine već da je ovo samo jedan od razloga.[30]

Kan i Mirahor (Khan i Mirakhor) za kamatu na novac kažu: "kamata na novac predstavlja neopravdano stvaranje trenutnih vlasničkih prava: neopravdano, jer kamata predstavlja potraživanje prava vlasništva izvan legitimnog okvira priznatih prava vlasništva; trenutno, zato što čim se ugovor o kreditiranju na principu kamate zaključi, stvara se pravo zajmodavca nad imovinom dužnika."[31]

---

30 Mahmoud A. El-Gamal, "An Economic Explication of the Prohibition of *Ribā* in Classical Islamic Jurisprudence" (paper presented at the Third Harvard University Forum on Islamic Finance, May 2 2001), 2-3; Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 317 i 21.

31 Moshin S Khan and Abbas Mirakhor, eds., *Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance* (Houston, Texas: The Institute for Research and Islamic Studies, 1987), 4; Abbas

Kamata je nepravedan čin (*zulm*)

Ovaj razlog zabrane kamate se jasno vidi iz 279. ajeta *sure El-Bekare* u kojem se kaže: *"A ako se pokajete, ostaće vam glavnice imetaka vaših, nećete nikoga oštetiti, niti ćete oštećeni biti."* Ovaj ajet neosporno ukazuje na činjenicu da je prakticiranje kamate i uzimanje bilo čega preko osnovice nepravedan čin (*zulm*). Isto tako, ovaj ajet ukazuje da osnovica pripada zajmodavcu i svako umanjenje ove osnovice, odnosno vraćanje manje nego što je pozajmljeno, se također smatra nepravednim činom (*zulumom*). Ovo se uveliko veže za općeprihvaćeno načelo islama o uspostavljanju pravde (*'adl*) i jednakosti među ljudima općenito.[32] Prema tome, kamata koja nalaže plaćanje dodatne sume bez naknade narušava ovo načelo i stoga mora biti dokinuta.

Kod kupoprodaje, kupac u zamjenu za svoj novac dobija robu koja je rezultat uloženog truda, vremena i znanja od strane prodavca. S druge strane, kod kamate dužnik 'kupuje' vrijeme dodatkom na koji pristaje da plati zajmodavcu. Ukoliko dužnik upotrijebi ovaj kredit kao potrošački – što je uglavnom bio slučaj u predislamskom periodu – ovo vrijeme mu neće mnogo pomoći. Ukoliko, pak, ovaj kredit bude preusmjeren u neku proizvodnu djelatnost onda je dužnik izložen rizicima koje ta djelatnost sama sa sobom nosi. U stanju je ostvariti dobit, ali i izgubiti uloženi kapital. S obzirom da dobit nije zagarantovana, čak i onda kada ostvari dobit dužnik možda neće biti u stanju da pokrije kamatu na kredit jer je ova kamata od početka fiksirana. Zajmodavacu, s druge strane, je zagarantovan profit od samog početka, *ex ante*. Samim tim, kamatnim ugovorom dužnik i zajmodavac nisu u ravnopravnom položaju.[33]

O razlogu zabrane kamate, pravednosti koja se želi ostvariti ovom zabranom kao i poteškoćama u ostvarivanju ove pravednosti kod razmjene robe robom govori i Ibn Rušd (Averoes), poznati pravnik, kadija i filozof

Mirakhor, "The Progress of Islamic Banking: The Case of Iran and Pakistan," in *Islamic Law and Finance*, ed. C. Mallat (London: Graham and Trotman, 1988), 93.

32 Chapra, *Towards*, 54; "Why Has Islam Prohibited Interest? Rationale Behind the Prohibition of Interest," *Review of Islamic Economics*, no. 9 (2000): 6-8; Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 21.

33 Vidi Edin Suljović, "Trgovina a Ne Kamata," *Informativni islamski časopis "El-Asr"* 2006, 16; Siddiqi, *Issues*, 53-55.

malikijskog mezheba (pravne škole) iz dvanaestog stoljeća, kada kaže:

> "Iz šerijata se da jasno zaključiti da se razlog zabrane kamate odnosi na mogućnost ogromnog varanja koju ona nosi sa sobom i da pravedonst u transakcijama leži u ostvarivanju ekvivalentnosti (jednakosti). Dakle, kada je gotovo pa nemoguće utvrditi ekvivalentnost između različitih stvari, koristiće se dinari i dirhemi za njihovu procjenu vrijednosti. Kada je riječ o dvije različite vrste robe, mislim one koje se ne mogu vagati ni mjeriti, pravda leži u njihovom jednakom omjeru, tj. omjer vrijednosti jedne stvari naspram njenoj vrsti trebao bi biti jednak omjeru druge stvari naspram njene vrste. Na primjer: kada čovjek prodaje konja za odjeću, pravednost zahtijeva da bi omjer vrijednosti tog konja spram ostalih konja trebao biti isti kao omjer vrijednosti tog komada odjeće spram druge odjeće. Ukoliko je vrijednost tog konja pedeset [dinara], vrijednost te odjeće također mora biti pedeset. Recimo, primjera radi, da deset komada odjeće osigurava ekvivalentnost. Dakle, ova roba se brojčano mora razlikovati jedna od druge koko bi ova transakcija bila pravedna, tj. jedan konj je ekvivalentan deset komada odjeće u ovom primjeru."[34]

Čapra (Chapra), izlažući argumente protiv kamate, navodi i to da je kamata usko povezana sa finansijskim krizama koje redovno pogađaju svijet. Prema njemu, razlog za ove krize leži u neadekvatnoj tržišnoj disciplini, ali on isto tako veže ove neuspjehe za kamatu i kratkoročno pozajmljivanje na tržištu kapitala. Kao rješenje ovih problema i anomalija finansijskih tržišta, Čapra sugeriše uvođenje tržišne discipline do koje će se, između ostalog, doći uvođenjem raspodjele rizika između tržišnih učesnika i dokidanja kamate.[35]

Ovo su uglavnom glavni razlozi zbog kojih je Allah dž.š. dozvolio trgovinu a zabranio kamatu. Dakle, islam zabranjuje prakse kao što su kamata, *garer* i *mejsir* (o kojima ćemo govoriti ubrzo), prije svega jer narušavaju principe pravde i jednakosti koje islam zagovara i traži od svojih sljedbenika. Osim toga, ove prakse se vrlo lahko mogu upotrijebiti i kao alati za ugnjetavanje i

34 Ibn Rushd, *Bidāyat Al-Mujtahid Wa Nihāyat Al-Muqtasid*, 4 vols., vol. 3 (Cairo: Dār al-Hadīth, 2004-1425H), 151-52; Također spomenuto u sljedećim izvorima Siddiqi, *Riba*, 51; Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 328; Vidi također kratko ekonomsko objašnjenje ovog citata u El-Gamal, "An Economic Explication of the Prohibition of *Ribā* in Classical Islamic Jurisprudence," 5-8. i; *Islamic Finance*, 52-53.

35 Za detaljnu diskusiju pogledaj M. Umer Chapra, "The Case against Interest: Is It Compelling?," in *Islamic Banking and Finance: Fundamentals and Contemporary Issues*, ed. Salman Syed Ali and Ausaf Ahmad (Jedah: IRTI, 2007); o razlozima zabrane kamate vidi i ovaj članak od istog autora Chapra, "Why."

sredstva za nepravedno uzimanje tuđeg novca iskorištavajući njihove potrebe i okolnosti, što je uglavnom i slučaj danas u svijetu.

Moderno bankarstvo i kamata

I pored zabrane kamate u vodećim religijama svijeta, današnji međunarodni finansijski sistem je zasnovan upravo na kamati. Bankarstvo, kako ga svijet danas poznaje, nije postojalo u ovom obliku u muslimanskom svijetu. Uglavnom su se poslovne transakcije odvijale na bilateralnom odnosu između trgovca, pojedinca, i imućnih ljudi unutar društva. Ovi imućni članovi društva su, na neki način, obavljali djelatnosti posredovanja što će se kasnije institucionalizovati kroz bankarstvo i druge finansijske institucije.

Ipak, moderno bankarstvo je došlo u kontakt s muslimanskim zemljama i muslimanima općenito u 19. stoljeću. Razlog tome je bilo slabljenje muslimanskog društva općenito i zapadna kolonizacija muslimanskih zemalja. U početku ove banke su djelovale samo sa vladama dotićnih zemalja, dok su se ljudi suzdržavali od bilo kakve saradnje sa bankama upravo zbog zabrane kamate. Međutim, s vremenom se trgovina razvijala i zahtjevala je usluge koje su samo banke mogle ponuditi. Ovo je posebno važilo za međunarodnu trgovinu. Suočena sa ovom dilemom, poslovanje sa bankama koje posluju na principu kamate i zabranom kamate u islamu, ulema je konstanto diskutovala o kamati tražeći rješenje za novonastalu situaciju.

Legalizacija bankarske kamate je počela početkom 20. stoljeća u Egiptu i Turskoj. U Indiji je grupa učenjaka i socijalnih aktivista, okupljeni oko Sejida Ahmeda Kana (Syed Ahmad Khan), promovisala ideju kako bankarska kamata nije sastavni dio *ribā* zabrane. U tu svrhu su i cirkulisali *fetvu* koju je potpisalo nekoliko vjerskih učenjaka.[36]

Ipak, većina muslimana nije nasjela na ove zamke i na svaki način su nastojali da se drže podalje od banaka. Ova odbojnost prema bankama koje posluju sa kamatom kao i oslobađanje muslimanskih zemalja od kolonijalne

36 O ovome, kao i o argumentima koji su izloženi u odbranu bankovne kamate vidi Siddiqi, *Riba*, 55-64; Vidi također Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 339-49; O dilemi i izolovanim mišljenjima pojedinih muslimana koji su pokušavali opravdati modernu bankovnu kamatu vidi Visser, *Islamic Finance*, 31-33; Warde, *Islamic Finance*, 56-59.

uprave – kao što smo to spomenuli u poglavlju o historijskom razvoju islamskih finansija – rezultirala je rađanjem ideje o beskamatnom bankarstvu.

Sažetak

Listajući raznoraznu literaturu vezano za kamatu, naiđoh i na ovaj citat koji je kao savršen za kraj ovog poglavlja i u potpunosti se slažem sa njim. Naime, Kureši (Qureshi) u svom djelu *Islam i teorija kamate* kaže sljedeće:

> Ukoliko kur'anske teorije dođu u sukob s modernim znanstvenim teorijama, ja ne nalazim razlog da zamaram svoju savjest. Ja čvrsto vjerujem da znanosti današnjice mogu postati mitologija sutrašnjice, a ono što Kur'an kaže možda nismo u stanju razumjeti danas, ali će nam to sutra vjerojatno postati sasvim jasno.[37]

Bilo kako bilo, zabrana kamate u Kur'anu je neosporna činjenica koja je još detaljnije pojašnjena hadisima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. I pored malog broja ljudi koji su pokušali opravdat moderni oblik kamate, danas postoji konsenzus među ulemom da se zabrana *ribe* odnosi na svaku formu i oblik kamate.[38]

37 Anwar Iqbal Qureshi, *Islam and the Theory of Interest* (Lahore: Shaikh M. Ashraf, 1946); citirano u Warde, *Islamic Finance*, 55.

38 Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 339-49; An-Nabhani, *The Economic*, 173; Khan and Mirakhor, "Islam," 15.

Poglavlje 12

RIBĀ (KAMATA) U KUR'ANU I SUNNETU

U prethodnom poglavlju smo ukratko definisali i opisali kamatu kao i razloge njene zabrane. Ipak, nismo detaljno spominjali sve izvore na osnovu kojih se ova zabrana bazira. Shodno tome, u ovom poglavlju ćemo pokušati da obuhvatimo sve ajete kao i najbitnije hadise koji govore o kamati/lihvarstvu (*ribā*). Zbog jednostavnijeg razumjevanja i kompletnijeg pregleda navodićemo ajete i hadise u originalnom teksu zajedno sa prevodom na bosanski jezik.

Kur'an i *ribā*

Kao što je to uglavnom slučaj sa zabranama u Kur'anu, Allah dž.š. je zabranio kamatu postepeno. Ovo predstavlja mudrost Allaha dž.š. koji najbolje poznaje ljudske duše. S obzirom da se duh imana (vjerovanja) postepeno

razvijao u srcima vijernika i da je kamata uveliko prakticirana u to vrijeme na arapskom poluotoku, bilo koji drugi način zabrane kamate ne bi imao toliko uspjeha i vjerovatno bi doveo do bunta među stanovnicima Mekke i Medine, kako među muslimanima tako i drugima. Stoga je Allah dž.š. preko Svoga Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, odgojio muslimansko društvo i uspostavio zakone te ih pripremio za ono što je slijedilo. Onog momenta kada je muslimansko društvo stasalo, prihvatilo osnovna načela islama i uočilo negativnosti *džāhilijjeta* Allah dž.š. je spuštao Svoju milost putem objave koja je donosila smjernice za organizovanje društva i društvenih odnosa.

Isti je slučaj i sa zabranom kamate. Postoji nekoliko ajata u Kur'anu koji su direkno vezani za kamatu. Kur'an o ovoj temi govori na četri različita mjesta i u različitim kontekstima. Spomenućemo ih onako kako su kronološki objavljivani zajedno sa povodom koji je usko vezan za to objavljivanje.[1]

Prva faza

Prvi ajet u kojem se spominje *ribā* je objavljen otprilike pet godina prije hidžre. Ovaj ajet je 39. ajet *sure El-Rum*, koji glasi:

وَمَآ ءَاتَيْتُم مِّن رِّبًا لِّيَرْبُوَاْ فِىٓ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ فَلَا يَرْبُواْ عِندَ ٱللَّهِ ۖ وَمَآ ءَاتَيْتُم مِّن زَكَوٰةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ ٱللَّهِ فَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

> *"Kamata koju dajete da bi se uvećala imetkom drugih ljudi neće se kod Allaha uvećati, a za milostinju [zekat] koju udijelite, žudeći za Allahovim Licem, takvi će višestruko dobiti."* (Bizantinci, 39)

Ovaj ajet je nedvojbeno objavljen u Mekki. Iz konteksta vidimo da on sam po sebi nije zabranjujuće prirode. Ovim ajetom se vjernici samo obavještavaju da se *ribā* ne povećava kod Allaha dž.š., tj. ne postoji nagrada za to na Ahiretu

1 Tačnije rečeno, postoji 12 ajeta koji su vezani za kamatu. Sama riječ *'ribā'* se spominje 8 puta. O zabrani kamate, kratkom opisu, njenim vrstama, predislamskom periodu i muslimanskom društvu općenito vidi Sayyid Qutb, *U Okrilju Kur'ana* [Fi Zilali-l-Qur'an], trans. Omer Nakičević, Jusuf Ramić, and Mesud Hafizović, vol. 3 (Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1997), 72-98; Kao osnova za ovo poglavlje autor se koristio sljedećim člankom Abdul-Hamid Ahmad Abu-Sulayman, "The Theory of the Economics of Islam: The Economics of Tawhid and Brotherhood," in *Contemporary Aspects of Economic Thinking in Islam: Proceedings of the 3. East Coast Regional Conference of the Muslim Students' Association of the United States and Canada* (Indianapolis, Indiana: American Trust Publications, 1976).

(budućem svijetu). Ovim ajetom Allah dž.š. pravi komparaciju između kamate i zekata, između dobra i zla, osuđujući jedan postupak i hvaleći drugi. Na taj način, Allah dž.š. je pripremao vjernike na ono što tek dolazi, neminovnu zabranu kamate.[2]

Neki od učenjaka, kao što su Ibn-Džerir Et-Taberi, su mišljenja da se ovaj ajet ne odnosi na lihvarstvo ili kamatu. Ibn-Džerir Et-Taberi prenosi od Ibn-Abbasa, *radijallahu anhu*, i nekoliko *tabi'ina*, kao što su Seid ibn Džubejr, Mudžahid, Dahhak, Katade, Ikrime i drugi, da riječ *ribā* u ovom ajetu znači poklon ili dar koji neko da osobi s namjerom da mu ta osoba uzvrati boljim darom.[3] Međutim, Hasan El-Basri, kao što prenosi Ibn El-Dževzi, smatra da se ovaj ajet odnosi na kamatu, lihvarstvo. Ako uzmemo da je drugo mišljenje ispravnije, što je najvjerovatnije slučaj jer riječ *'ribā'* koja je spomenuta na drugim mjestima nosi isto značenje, onda ne postoji određena zabrana vizavi kamate u spomenutom ajetu. Sve što ovaj ajet nosi u sebi jeste da onaj ko prakticira lihvarstvo nema nagradu od Allaha dž.š. na Ahiretu, a to samo po sebi nije zabrana. Ovime se željela izgraditi svijest kod vjernika i jedna vrsta moralne odbojnosti prema kamati naglašavajući njenu negativnu ulogu po društvo prije same zabrane.[4] Prema tome, može se zaključiti da ova praksa,

2 El-Zuhajli (Al-Zuhayli) navodi dukčiji redoslijed objave. Naime, on tvrdi da je ovo bila druga objava, a da su ajeti iz sure El-Nisa', u stvari, prva objava i samim tim prva faza zabrane kamate. Vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 340; Ipak, mišljenja sam da je ovaj prikazani redoslijed ispravniji. Ovog mišljenja je i Čapra. Vidi M. Umer Chapra, *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking and Monetary Policy in the Light of Islamic Teaching* Islamic Economics Series; 8 (London: The Islamic Foundation, 1985; repr., 1986), 55. Vidi Prilog Br. 1, 234-235; Ovako ga navodi i El-Džemal (El-Gamal), mada on spominje samo tri faze. Vidi Mahmoud A. El-Gamal, *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), 49-50; vidi također Muhammad Ahmad A. Hadi Siraj, "Qurud (Loans), Buyu' (Exchange) and Riba (Interest) in Islam," in *Lessons in Islamic Economics*, ed. Monzer Kahf (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998), 82; Paul S. Mills and John R. Presley, *Islamic Finance: Theory and Practice* (London: Palgrave Macmillan, 1999), 7.

3 Muhammad ibn Jarir Al-Tabari, *Jāmiᶜ Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*, 1st ed., 24 vols., vol. 20 (Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H), 103-06; Vidi isto Muhamed Nesib Er-Rifai, *Tefsir Ibn-Kesir: Skraćeno Izdanje* (Sarajevo: Visoki saudijski komitet za pomoć BiH, 2002), 1070-71; Ibn Kathir, *Tafsīr Al-Qur'ān Al-ᶜazīm*, 2nd ed., 8 vols., vol. 6 (Dār Tayyibah li al-Nashri wa al-Tawzīᶜi, 1999/1420H), 318; Jalaluddin Al-Suyuti, *Ad-Durr Al-Manthūr*, 8 vols., vol. 6 (Beirut: Dār al-Fikr, n.d.), 494-96; Mohammad Nejatullah Siddiqi, *Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition* (Jeddah: Islamic Economics Research Center. Visiting Scholars' Research Series No. 2, 2004), 42.

4 Monzer Kahf, "Riba as Described in the Qur'an and Sunnah," http://monzer.kahf.com/papers/english/Riba_as_described_in_the_Qur.pdf.

primjena kamate, nije draga Allahu dž.š. i prema tome bolje ju je izbjegavati.

Druga faza

Drugi ajet se spominje u *suri El-Nisa'*. Allah dž.š. kaže:

فَبِظُلْمٍ مِّنَ ٱلَّذِينَ هَادُوا۟ حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَٰتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِ كَثِيرًا ﴿١٦٠﴾ وَأَخْذِهِمُ ٱلرِّبَوٰا۟ وَقَدْ نُهُوا۟ عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَٰلَ ٱلنَّاسِ بِٱلْبَٰطِلِ ۚ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَٰفِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا ﴿١٦١﴾ لَّٰكِنِ ٱلرَّٰسِخُونَ فِى ٱلْعِلْمِ مِنْهُمْ وَٱلْمُؤْمِنُونَ يُؤْمِنُونَ بِمَآ أُنزِلَ إِلَيْكَ وَمَآ أُنزِلَ مِن قَبْلِكَ ۚ وَٱلْمُقِيمِينَ ٱلصَّلَوٰةَ ۚ وَٱلْمُؤْتُونَ ٱلزَّكَوٰةَ وَٱلْمُؤْمِنُونَ بِٱللَّهِ وَٱلْيَوْمِ ٱلْءَاخِرِ أُو۟لَٰٓئِكَ سَنُؤْتِيهِمْ أَجْرًا عَظِيمًا ﴿١٦٢﴾

"I zbog teškog nasilja Jevreja Mi smo im neka lijepa jela zabranili koja su im bila dozvoljena, i zbog toha što su mnoge od Allahova puta odvraćali i zato što su kamatu uzimali, a bilo im je zabranjeno, i zato što su tuđe imetke na nedozvoljen način jeli. A za nevjernike među njima Mi smo kaznu bolnu pripremili. Ali onima među njima koji su u nauku sasvim upućeni, i pravim vjernicima, – oni vjeruju u ono što se objavljuje tebi i u ono što je objavljeno prije tebe – naročito onima koji molitvu objavljaju i onima koji zekat daju i u Allaha i u onaj svijet vjeruju, – njima ćemo sigurno veliku nagradu dati." (Žene, 160-162)

Tačno vrijeme objavljivanja ovog ajeta je teško konstatirati s potpunom sigurnošću, ali iz konteksta se da vidjeti da je objavljen prije 4. godine po hidžri. U 153. ajetu *sure El-Nisa'* Allah dž.š. veli:

يَسْـَٔلُكَ أَهْلُ ٱلْكِتَٰبِ أَن تُنَزِّلَ عَلَيْهِمْ كِتَٰبًا مِّنَ ٱلسَّمَآءِ ۚ فَقَدْ سَأَلُوا۟ مُوسَىٰٓ أَكْبَرَ مِن ذَٰلِكَ فَقَالُوٓا۟ أَرِنَا ٱللَّهَ جَهْرَةً فَأَخَذَتْهُمُ ٱلصَّٰعِقَةُ بِظُلْمِهِمْ ۚ ثُمَّ ٱتَّخَذُوا۟ ٱلْعِجْلَ مِنۢ بَعْدِ مَا جَآءَتْهُمُ ٱلْبَيِّنَٰتُ فَعَفَوْنَا عَن ذَٰلِكَ ۚ وَءَاتَيْنَا مُوسَىٰ سُلْطَٰنًا مُّبِينًا ﴿١٥٣﴾

"Sljedbenici Knjige traže od tebe da im s neba spustiš Knjigu. Pa, od Mūsāa su tražili i više od toga, kad su, uglas, rekli: "Pokaži nam Allaha!" Zato ih je, zbog bezdušnosti njihove, munja ošinula. Poslije su, kada su im očigledni dokazi bili pokazani, tele prihvatili, ali smo i to oprostili, a Mūsāu smo očitu vlast dali." (En-Nisā', 153)

Ovaj ajet, kao i drugi ajeti prije i poslije gore navedenih, ukazuje na to da su svi naredni ajeti objavljeni kao odgovor na argumente Jevreja koji su došli Allahovom Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem*, i tražili od njega da im donese knjigu s neba kao što je dato Musau, *alejhisselam*. To nam ukazuje na

činjenicu da su Jevreji tada bili uveliko prisutni u Medini i da su bili u poziciji da raspravljaju s Poslanikom, *sallallahu alejhi ve sellem*. S obzirom da je većina Jevreja napustila Medinu nakon 4. godine po hidžri onda se može kazati da je ovaj ajet objavljen prije toga.

Termin *ribā* u 161. ajetu *sure El-Nisa'* se odnosi na pogrešne postupke Jevreja. Kao odgovor na njihove provokacije, Allah dž.š. je objavio ovaj ajet skrećući ponovo pažnju na njihove velike grijehe zbog kojih su privukli Allahov dž.š. gnjev na sebe.[5] Kao i na mnogim drugim mjestima i ovdje Allah dž.š. skreće pažnju muslimanima na ono što On voli i što ne voli. U ovom slučaju riječ *ribā* se odnosi na lihvarstvo jer je ono bilo zabranjeno Jevrejima.[6] Ova zabrana se nalazi u Starom Zavjetu, Tevratu. Međutim, i u ovom slučaju ova zabrana se ne može uzeti kao direktna i eksplicitna zabrana koja se odnosi na muslimane.

Treća faza

Konačno, prva jasna i kategorična zabrana kamate je objavljenja u sljedećem ajetu:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُواْ ٱلرِّبَوٰٓاْ أَضۡعَٰفٗا مُّضَٰعَفَةٗۖ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

> *"O vjernici! Ne jedite kamatu mnogo puta udvostručenu! I Allaha svjesni budite da biste bili spašeni."* (Ālu 'Imrān, 130)

S obzirom da se ajeti i prije i poslije ovog ajeta odnose na Bitku na Uhudu koja se desila 2. godine po hidžri, može se zaključiti da je ovaj ajet objavljen 2. godine po hidžri. Prema tome, s pravom se može reći da je ovo prvi ajet u Kur'anu kojim je *ribā* zabranjena muslimanima. Ipak, ovim ajetom se zabranjuje uduplavanje kamate (*ad'āfen mudā'afe*) ostavljajući tako prostora za prakticiranje kamate koja to ne podrazumjeva. Potpuna, bezuslovna zabrana

5 Za detaljan opis od grijesima Jevreja i njihovim negativnim postupcima vidi Sayyid Qutb, *U Okrilju Kur'ana* [Fi Zilali-l-Qur'an], trans. Omer Nakičević, et al., vol. 4 (Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1997), 6-25.

6 Vidi Muhammad ibn Jarir Al-Tabari, *Jāmi' Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*, 1st ed., 24 vols., vol. 4 (Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H), 1115; ibid., 7: 676-77; ibid., 9: 390-91; Ibn Kathir, *Tafsīr Al-Qur'ān Al-'azīm*, 2nd ed., 8 vols., vol. 2 (Dār Tayyibah li al-Nashri wa al-Tawzī'i, 1999/1420H), 467; Er-Rifai, *Tefsir*, 343.

kamate dolazi u ajetima *sure El-Bekare* o kojima ćemo ubrzo govoriti.[7]

Mufessiri, tumači Kur'ana, navode da se pod ovom zabranom i pojmom *ribā* mislilo na *ribā el-džāhilijje*, odnosno kamatu iz doba *džāhilijjeta* koju su prakticirali stanovnici Arabije prije islama. Međutim, ovim ajetom dokinuta je ta praksa i muslimanima se zabranjuje prakticiranje iste.[8]

Poznati komentator Buharijevog *Sahīha*, Hafiz Ibn Hadžer El-Askalani, je mišljenja da je zabrana o kamati objavljena nekada oko Bitke na Uhudu. Neki od komentatora su naveli razlog zašto je ova zabrana došla u tom periodu. Naime, navodi se da su osvajači iz Mekke finansirali svoju armiju tako što su uzimali kamatne kredite i tako obezbijedili veliku vojsku protiv muslimana. Da tako nešto ne bi uradili i muslimani, objavljen je ovaj ajet sa jasnom zabranom prakticiranja kamate.[9]

Interesantno je i to da neki, pozivajući se na ovaj ajet, smatraju zelenaštvo/lihvarenje (*ad'āfen mudā'afe*) jedinom zabranom na koju se odnosi ovaj ajet te da savremena kamata od pet, šest ili sedam posto ne potpada pod ovu zabranu. Tumačeći ovaj ajet, Sejjid Kutb (Sayyid Qutb) u svome tefsiru *U okrilju Kur'ana*, kaže da se oni grdno varaju. Prema njegovim riječima ova zabrana je kategorična rekavši da je: "…termin zelenaška kamata (*ad'āfen mudā'afe*) kvalifikacija stvarnog stanja, a ne uvjet od koga zavisi odredba. Tekst koji se nalazi u suri *El-Bekare* je kategoričan o zabrani kamate u osnovi – bez preciziranja ili ograničavanja: *I od ostatka kamate odustanite (2:282)*, ma kakva i kolika ona bila!"[10]

7 El-Zuhejli (Al-Zuhayli) navodi da je zabrana kamate počela tokom osme i devete godine po Hidžri. Razlog ovom mišljenju je vjerovatno taj jer se on poziva na ovu konačnu zabranu kamate u ajetima sure *El-Bekare*, kao što smo spomenuli. Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 310.

8 Muhammad ibn Jarir Al-Tabari, *Jāmiᶜ Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*, 1st ed., 24 vols., vol. 6 (Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H), 49-50; ibid., 7: 204.

9 Kahf, "Riba".

10 Vidi Qutb, *U Okrilju*, 4, 79.

Četvrta faza

Ubrzo nakon ajeta u suri Alu 'Imran kojim se zabranjuje kamata, Allah dž.š. objavljuje sljedeće ajete u *suri El-Bekare*:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ﴿٥٧٢﴾ يَمۡحَقُ ٱللَّهُ ٱلرِّبَوٰاْ وَيُرۡبِي ٱلصَّدَقَٰتِۗ وَٱللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٦٧٢﴾ إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِندَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴿٧٧٢﴾ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ﴿٨٧٢﴾ فَإِن لَّمۡ تَفۡعَلُواْ فَأۡذَنُواْ بِحَرۡبٖ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦۖ وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ ﴿٩٧٢﴾ وَإِن كَانَ ذُو عُسۡرَةٖ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيۡسَرَةٖۚ وَأَن تَصَدَّقُواْ خَيۡرٞ لَّكُمۡۖ إِن كُنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ﴿٠٨٢﴾ وَٱتَّقُواْ يَوۡمٗا تُرۡجَعُونَ فِيهِ إِلَى ٱللَّهِۖ ثُمَّ تُوَفَّىٰ كُلُّ نَفۡسٖ مَّا كَسَبَتۡ وَهُمۡ لَا يُظۡلَمُونَ ﴿١٨٢﴾

"Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. Onome do koga dopre pouka Gospodara njegova – pa se okani, njegovo je ono što je prije stekao, njegov slučaj će Allah rješavati; a oni koji opet to učine – biće stanovnici džehennema, u njemu će vječno ostati. Allah uništava kamatu, a unapređuje milosrđa. Allah ne voli nijednog nevjernika, grešnika. One koji vjeruju i čine dobra djela i molitvu obavljaju i zekat daju čeka nagrada kod Gospodara njihova; i ničega se oni neće bojati i ni za čim oni neće tugovati. O vjernici, bojte se Allaha i od ostatka kamate odustanite, ako ste pravi vjernici. Ako to ne učinite, eto vam onda, nek znate, – rata od Allaha i Poslanika Njegova! A ako se pokajete, ostaće vam glavnice imetaka vaših, nećete nikoga oštetiti, niti ćete oštećeni biti. A ako je u nevolji, onda pričekajte dok bude imao; a još vam je bolje, nek znate, da dug poklonite. I bojte se Dana kad ćete se svi Allahu vratiti, kada će se svakome ono što je zaslužio isplatiti, – nikome krivo neće učinjeno biti." (Krava, 275-281)

Neprijatelji islama su doveli u pitanje kredibilitet zabrane iz sure Ali 'Imran upoređivajući kamatu sa trgovinom. Govorili su da je kamata isto što i trgovina (razmjena robe) jer se trgovinom ostvaruje profit i dobit isto kao što je to slučaj i sa kamatom. Međutim, to nije tačno! Kod kamate, profit zajmodavaca je u velikoj mjeri zagarantovan jer se zajmodavac zaštićuje na više načina od bilo kakvog gubitka. Bez obzira na to da li je dužnik ostvario dobit ili je pretrpio gubitke u svom poslovanju, on je dužan da vrati ne samo osnovicu već i ugovorenu kamatu. Svako kašnjenje sa otplatom duga povlači

za sobom i zatezne kamate koje su posebno bile izražene u doba *džāhilijjeta*.[11]

S druge strane, trgovina omogučuje razmjenu dobara i u ovome procesu stvara se dodatna vrijednost, a u isto vrijeme preuzima se određeni rizik. Preuzimajući rizik i stvarajući određenu vrijednost (npr. dodatnim obrađivanjem kupljene robe, transportom robe na tržište na kojem ta roba nije toliko dostupna, i sl.) trgovac želi da ostvari određeni profit, razliku između kupovne i prodajne cijene. U svom ovom procesu, trgovac može ostvariti profit, ali isto tako podložan je i mogućnosti gubitka. Trgovac ili biznismen mora da uloži svoj trud, znanje i vještine da bi ostvario dobit i ta dobit ni u kojem slučaju nije zagarantovana na bilo koji način.

Dakle, podložan je riziku gubitka imetka, odnosno kapitala, što nije slučaj sa kamatom. Pored toga, kod trgovine, profit (ukoliko se uopće ostvari) nije unaprijed predodređena suma dok je kamata predodređena ugovorom. Isto tako, kod trgovine obje strane, prodavac i kupac, imaju određenu prednost jedan u odnosu na drugog. Onaj koji ima robu spreman ju je prodati za određenu cijenu, a onaj koji ima kod sebe novac spreman je platit određenu cijenu za tu robu. Ovo ukazuje na činjenicu da kod trgovine uvjek postoji protuvrijednost za profit trgovca, a ta protuvrijednost ne postoji kod kamate. Kamatni kredit, upotrebljen u namjenske svrhe kao što je poslovni poduhvat, može biti od koristi dužniku ukoliko on ostvari veliki profit kojim će biti u stanju pokriti troškove kredita, ali mu isto tako može i naštetiti ukoliko ne ostvari profit, odnosno ukoliko se suoči s gubicima. Zajmodavcu, s druge strane, kamatni kredit donosi samo zagarantovan profit.[12] Prema tome, svaki vid trgovine je dozvoljen, dok je svaki vid kamate zabranjen.[13] Ovo je jedna od glavnih odlika zašto je kamata zabranjena a trgovina dozvoljena.[14]

11 Za kraći opis *ribā el-džāhilijje*, njene primjene, kao i veze sa modernim bankarstvom vidi Edib Smolo, Rafe Haneef, and Shabana M. Hasan, "Islamic Banks and the Issue of Late Payment Charges: Some Issues to Ponder" (paper presented at the 2nd Global Islamic Marketing Conference, Abu Dhabi, UAE, 17-18 January 2012 2012); Vidi također Fakhruddīn Ar-Rāzī, *Mafātīh Al-Ghayb*, 3 ed., vol. 7 (Beirut: Dār Ihyāi at-Turath al-'Arabiyyi, 1420H), 70-80.

12 Siddiqi, *Riba*, 45-47; Vidi također Edin Suljović, "Trgovina a Ne Kamata," *Informativni islamski časopis "El-Asr"* 2006, 16.

13 Ar-Rāzī, *Mafātīh*, 7, 78.

14 O ovome smo djelomično govorili u poglavlju o *Epistemologiji*. Vidi Poglavlje IV. O komparaciji kamate i trgovine u kontekstu gore spomenutog ajeta vidi Qutb, *U Okrilju*, 3, 87.

Pored toga, nekima od ashaba Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, nije bilo jasno kako postupiti sa već postojećim kreditima pa su ove nedoumice otklonjene upravo ovim ajetom. Nakon Oslobođenja Mekke, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je proglasio nevažećim sve kamate koje su bile na snazi tada. To je značilo da niko nije imao pravo da uzima kamatu na pozajmicu koju je dao nekome.[15]

Nakon Oslobođenja Mekke, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, se uputio ka Taifu koji još nije bio osvojen. Neki od stanovnika Taifa, većinom iz plemena Benu Sekif, došli su Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem*, i prihvatili islam. Oni su se po prihvatanju islama predali Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem*, i sklopili s njim ugovor prema kojem se Benu Sekif neće odreći kamate na koje oni imaju pravo kod svojim dužnika, ali će se njihovi kreditori odreći kamata. Umjesto potpisivanja tog ugovora, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je jednostavno napisao rečenicu prema kojem će Benu Sekif imati ista prava kao što ih muslimani imaju. Smatrajući da je njihov ugovor prihvaćen od strane Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, oni su zahtjevali od Benu Amra Ibn El-Mugire da im plati kamatu. Ovi su to odbili jer je kamata bila zabranjena. O ovom slučaju su obavjestili At'ab ibn Esida, *radijallahu anhu*, guvernera Mekke. On je ovaj slučaj iznio pred Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, a na to je Allah dž.š. odgovorio ovim gore navedenim ajetima. Čuvši ove ajete, Benu Sekif se predao i rekao kako oni nemaju moći da krenu u rat protiv Allaha dž.š. i Njegovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*.[16]

U ovim ajetima, Allah dž.š. upozorava na strašnu kaznu one koji se ne povinuju zabrani kamate. Čak šta više, u ovim ajetima Allah dž.š. objavljuje istima rat, što nije slučaj ni sa jednim drugim grijehom. To ukazuje na veličinu i ozbiljnost grijeha. Ipak, istovremeno Allah dž.š. daje smjernice, alternativu za ovu zabranu, a to su *bej'* (trgovina) i *sadaka* (milostinja) koja je *"za vas bolja"* – kako kaže Uzvišeni Allah dž.š. u gore navedenom ajetu.[17]

15 Za detaljno tumačenje ovih ajeta i raznorazna mišljena vidi Ar-Rāzī, *Mafātīh*, 7, 70-80; Al-Andalūsī Abū-Hayyan, *Al-Bahr Al-Muhīt Fī at-Tafsīr*, vol. 2 (Beirut: Dār al-Fikr, 1420H), 703-10.

16 Kao povod objave ovog ajeta navodi se nekoliko slučajeva osim ovoga kojeg sam spomenuo ovdje. Vidi Ar-Rāzī, *Mafātīh*, 7, 83.

17 *Mafātīh*, 7, 70-88.

Odabrani hadisi o kamati

Postoji veliki broj hadisa koji govore o kamati. Prostor nam ne dozvoljava da ih navdemo sve ovdje. Ipak, radi boljeg razumjevanja spomenućemo samo neke od njih. Važno je naglasiti i to da postoje dvije vrste kamate, tačnije *ribā el-nesī'a* i *ribā el-fadl*, o kojima smo nešto detaljnije govorili u prethodnom poglavlju. Stoga, hadisi koje ćemo spomenuti ovdje se odnose na obje vrste ili samo jednu od njih.

Buharija navodi hadis u svome *Sahīhu* vezano za riječi Uzvišenog Allaha dž.š. *"O vjernici, bezdušni zelenaši ne budite, i Allaha se bojte, jer ćete tako postići što želite."* (Ali 'Imran, 130) u kome se kaže:

حَدَّثَنَا آدَمُ، حَدَّثَنَا ابْنُ أَبِي ذِئْبٍ، حَدَّثَنَا سَعِيدٌ الْمَقْبُرِيُّ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «لَيَأْتِيَنَّ عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ، لاَ يُبَالِي المَرْءُ بِمَا أَخَذَ المَالَ، أَمِنْ حَلاَلٍ أَمْ مِنْ حَرَامٍ»

Pričao nam je Adem, njemu Ibnu-Ebi-Zi'b, kome je prenio Seid Makburi od Ebu-Hurejre, radijallahuanhu, a ovaj od Vjerovjesnika, sallallahu alejhi ve sellem: "Svijetu će sigurno doći vrijeme kada čovjek neće gledati odakle je stekao (uzeo) imovinu; da li iz dozvoljenog ili nedozvoljenog (poslovanja)."[18]

Status onih koji se bave kamatom

Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je u nekoliko hadisa upozorio na štetnosti bavljenja kamatom, kako za onoga koji plaća kamatu, tako i za onoga ko je prima, ko je bilježi i ko svjedoći kamatnom ugovoru. Evo nekoliko hadisa o tome:

حَدَّثَنَا مُوسَى بْنُ إِسْمَاعِيلَ، حَدَّثَنَا جَرِيرُ بْنُ حَازِمٍ، حَدَّثَنَا أَبُو رَجَاءٍ، عَنْ سَمُرَةَ بْنِ جُنْدُبٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «رَأَيْتُ اللَّيْلَةَ رَجُلَيْنِ أَتَيَانِي، فَأَخْرَجَانِي إِلَى أَرْضٍ مُقَدَّسَةٍ، فَانْطَلَقْنَا حَتَّى أَتَيْنَا عَلَى نَهَرٍ مِنْ دَمٍ فِيهِ رَجُلٌ قَائِمٌ وَعَلَى وَسَطِ النَّهَرِ رَجُلٌ بَيْنَ يَدَيْهِ حِجَارَةٌ، فَأَقْبَلَ الرَّجُلُ الَّذِي فِي النَّهَرِ، فَإِذَا أَرَادَ الرَّجُلُ أَنْ يَخْرُجَ رَمَى الرَّجُلُ بِحَجَرٍ فِي فِيهِ، فَرَدَّهُ حَيْثُ كَانَ، فَجَعَلَ كُلَّمَا جَاءَ لِيَخْرُجَ رَمَى فِي فِيهِ بِحَجَرٍ، فَيَرْجِعُ

18 Vidi hadis br. 2083 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 187; Hadis takodžer bilježi Bejhaki u svome Sunenu sa drugim rivajetom (lancem prenosioca). Vidi hadis br. 10402 Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 434.

كَمَا كَانَ، فَقُلْتُ مَا هَذَا؟ فَقَالَ: الَّذِي رَأَيْتَهُ فِي النَّهَرِ آكِلُ الرِّبَا«

Pričao nam je Musa b. Isma'il, njemu Džerir b. Hazim, a ovome Ebu-Redža' prenoseći od Semure b. Džunduba, radijallahu anhu, koji je rekao:

– Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, kazao je:"Vidio sam u noći (Mi'radža) dva čovjeka (meleka). Došli su mi i izveli me do u Svetu zemlju. Potom smo išli i došli do jedne rijeke od krvi. U njoj je stajao jedan čovjek. Bio je u sredini te rijeke, a (na obali) drugi čovjek pred kojim je mnogo kamenja. Kada bi se god onaj čovjek, što je u rijeci, okrenuo i htio izaći, bacio bi se onaj drugi (s obale) kamenom u njegova usta i vratio ga gdje je i bio. Tako bi ovaj činio, i kada bi god onaj htio izaći, on bi mu se bacio kamenom u usta i on bi se vratio gdje je i bio

– Ko je to?'– upitao sam.

– 'Onaj što ga vidiš u rijeci, jeste čovjek koji je jeo kamate'–odgovorio je melek."19

U hadisu kojeg bilježi Tirmizi, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, proklinje četri vrste ljudi vezano za kamatu kada kaže:

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ قَالَ: حَدَّثَنَا أَبُو عَوَانَةَ، عَنْ سِمَاكِ بْنِ حَرْبٍ، عَنْ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ، عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ قَالَ: »لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا، وَمُوكِلَهُ، وَشَاهِدَيْهِ، وَكَاتِبَهُ«

Ispričao nam je Kutejbe; kaže: Nama je ispričao Ebu-Avane, on je prenio od Simaka b. Harba, on od Abdur-Ramana b. Abdullaha b. Mesuda, a on od Ibn Mesuda koji je kazao: "Prokleo je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, onoga koji uzima kamatu, onaj koji je daje, dvojicu svjedoka koji posvjedoče i notara koji je upisuje."[20]

U hadisu kojeg bilje Muslim u svome Sahihu od Džabira, *radijallahu anhu*, se bilježi isti hadis za sljedećim dodatkom na kraju:

وَقَالَ: »هُمْ سَوَاءٌ«

19 Vidi hadis br. 2085 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 188.

20 Hadis je *hasenun-sahihun*. Vidi hadis br. 1224 Tirmizi, *Tirmizijina Zbirka Hadisa – Tirmizijin Džami' – Sunen*, 4 vols., vol. 4 ((prev. i komentar Mahmut Karalić). Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 1999), 133. Bilježe ga i Ebu-Davud, Nesaija i Ibn-Madže u sunenima, te Ibn-Hibban u Sahihu i Hakim u Mustedreku. Ibn-Hibban i Hakim ga smatraju vjerodostojnim.

I reče, sallallahu alejhi ve sellem: "Svi su oni jednaki."[21]

Zamjena predmeta koji su podložni zabrani kamate

Važno je naglasiti da Arapi u vrijeme dolaska islama i prije njega nisu imali svoju vlastitu valutu. Naprotiv, koristili su rimske zlatnike, *dinare*, i perzijske srebrenjake, *dirheme*, kao i nekovano zlato i srebro. Ipak, uglavnom se plaćanje robe vršilo u naturi, putem robne razmjene, dakle vladala je barter ekonomija.[22] Stoga i ne iznenađuje veliki broj hadisa Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, koji govore upravo o ovoj vrsti razmjene. Tako se u ovim hadisima spominje nekoliko predmeta koji se direkno povezuju za zabranu kamate. Shodno tome, razmjena ovih predmeta je podložna posebnim propisima. U hadisu se spominje šest stvari: zlato, srebro, pšenica, ječam, hurme i so, a on glasi ovako:

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ، وَعَمْرٌو النَّاقِدُ، وَإِسْحَاقُ بْنُ إِبْرَاهِيمَ، وَاللَّفْظُ لِابْنِ أَبِي شَيْبَةَ، قَالَ إِسْحَاقُ: أَخْبَرَنَا، وَقَالَ الْآخَرَانِ: حَدَّثَنَا وَكِيعٌ، حَدَّثَنَا سُفْيَانُ، عَنْ خَالِدٍ الْحَذَّاءِ، عَنْ أَبِي قِلَابَةَ، عَنْ أَبِي الْأَشْعَثِ، عَنْ عُبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، سَوَاءً بِسَوَاءٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ«

Prenosi se od 'Ubade b. Samita da je rekao: Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao je: "Zlato za zlato, srebro za srebro, pšenica za pšenicu, ječam za ječam, hurme za hurme i so za so, isto za isto, jednako za jednako, iz ruke u ruku, a kada se razlikuju ove vrste, trgujte kako želite, sve dok je iz ruke u ruku."[23]

Iz gore navedenog hadisa, kao i nekih drugih hadisa,[24] može se zaključiti

---

21 Vidi hadis br. 1598 Muslim, *Sahīh Muslim*, 5 vols., vol. 3 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.), 1219.

22 Siddiqi, *Riba*, 48.

23 Vidi hadis br. 1587 Muslim, *Sahīh*, 3, 1211; Vidi isto hadis br. 11027 Al-Bayhaqī, *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*, 15 vols., vol. 8 (Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah (Al-Maktabah al-Shāmilah), 1991/1412), 38; Bejhaki ga također bilježi od Sufjana, a ovaj od Veki'e. Vidi hadis br. 10483 *Al-Sunan*, 5, 456; Vidi također hadis br. 22727 Ahmad Ibn Hanbal, *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*, vol. 37 (Muassisah al-Risālah, 2001/1421), 397.

24 Vidi hadise br. 2170, 2174-2182 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 233-37.

da je razmjena ovih predmeta (istog roda) dozvoljena samo u slučaju da se razmjena odvija iz ruke u ruku (na licu mjesta) i u istim količinama. Međutim, međusobna razmjena ovih predmeta, kao što je razmjena zlata za srebro, mora zadovoljiti samo prvi uslov – da razmjena bude iz ruke u ruku. Ovo možemo da vidimo i iz sljedeća dva hadisa koje bilježi Buhari:

حَدَّثَنَا صَدَقَةُ بْنُ الفَضْلِ، أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ عُلَيَّةَ، قَالَ: حَدَّثَنِي يَحْيَى بْنُ أَبِي إِسْحَاقَ، حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ أَبِي بَكْرَةَ، قَالَ: قَالَ أَبُو بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »لاَ تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ، وَالفِضَّةَ بِالفِضَّةِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ، وَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالفِضَّةِ، وَالفِضَّةَ بِالذَّهَبِ كَيْفَ شِئْتُمْ«

Pričao nam je Sadeka b. Fadl, a njega obavijestio Ismail b. Ulejje, njemu saopćio Jahja b. Ebu-Ishak, a ovome Ahdur-Rahman b. Ebu-Bekr i kazao da je Ebu-Bekr, radijallahuanhu, izjavio: Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, kazao je: "Ne zamjenjujte (istokaratno) zlato za zlato, nego samo jednako za jednako, a ni srebro (istovrsno) nego samo jednako za jednako, a zlato za srebro i srebro za zlato zamjenjujte kako hoćete!"[25]

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ نَافِعٍ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لاَ تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ، وَلاَ تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ، وَلاَ تَبِيعُوا الوَرِقَ بِالوَرِقِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ، وَلاَ تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ، وَلاَ تَبِيعُوا مِنْهَا غَائِبًا بِنَاجِزٍ«

Pričao nam je Abdullah b. Jusuf, da ga je obavijestio Malik prenoseći od Nafija, on od Ebu-Seida Hudrija, radijallahu anhu:

– *Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zaista je rekao:"Ne zamjenjujte zlato za zlato nego samo isto za isto i ne dajite više jedno za drugo, i ne zamjenjujte od njega što je odsutno za ono što je prisutno (gotovina)!"*[26]

Ukoliko bi došlo do razmjene zlata za zlato u različitim količinama, onda bi ovo bilo ravno kamati, shodno riječima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, kada je rekao:

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ، حَدَّثَنَا وَكِيعٌ، حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ مُسْلِمٍ الْعَبْدِيُّ، حَدَّثَنَا أَبُو الْمُتَوَكِّلِ النَّاجِيُّ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَمَنْ زَادَ، أَوِ اسْتَزَادَ، فَقَدْ أَرْبَى،

25 Vidi hadis br. 2175 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 235.

26 Vidi hadis 2177 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 236.

الْآخِذُ وَالْمُعْطِي فِيهِ سَوَاءٌ«

Prenosi se od Ebu-Seida el-Hudrija, radijallahu anhu, da je rekao: Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, je rekao: "Zlato za zlato, srebro za srebro, pšenica za pšenicu, ječam za ječam, hurme za hurme i so za so, isto za isto, iz ruke u ruku, pa ko poveća ili zatraži povećanje, to je kamata. Isti su i onaj koji uzima i onaj koji daje."[27]

Nadalje, Allah Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je rekao i ovo u vezi *ribā el-nesī'a* (kamate vezane za odgađanje primopredaje):

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: »لاَ رِبًا إِلَّا فِي النَّسِيئَةِ«

Ebu-Seid prenosi od Usame: – Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, je rekao:"Kamata je samo u odgađanju primopredaje (po jednoj stranci)."[28]

Sličan hadis bilježi i Muslim u svome *Sahīhu* gdje ga bilježi ovako:

حَدَّثَنَا الْحَكَمُ بْنُ مُوسَى، حَدَّثَنَا هِقْلٌ، عَنِ الْأَوْزَاعِيِّ، قَالَ: حَدَّثَنِي عَطَاءُ بْنُ أَبِي رَبَاحٍ، أَنَّ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ، لَقِيَ ابْنَ عَبَّاسٍ، فَقَالَ لَهُ: أَرَأَيْتَ قَوْلَكَ فِي الصَّرْفِ، أَشَيْئًا سَمِعْتَهُ مِنْ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، أَمْ شَيْئًا وَجَدْتَهُ فِي كِتَابِ اللهِ عَزَّ وَجَلَّ؟ فَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: كَلَّا، لَا أَقُولُ أَمَّا رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَأَنْتُمْ أَعْلَمُ بِهِ، وَأَمَّا كِتَابُ اللهِ فَلَا أَعْلَمُهُ، وَلَكِنْ حَدَّثَنِي أُسَامَةُ بْنُ زَيْدٍ، أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: »أَلَا إِنَّمَا الرِّبَا فِي النَّسِيئَةِ«

Prenosi se od Ata'a ibn Ebu Rebbaha da je Ebu Se'id el-Hudri susreo Ibn-Abbasa, radijallahu anhu, i upitao ga:

– Da li, u vezi s novčanom razmjenom (sarf) o kojoj govoriš, ima nešto što si čuo od Vjerovjesnika, sallallahu alejhi ve sellem, ili što si, pak, našao u Kur'anu?

On mu je rekao:

– Ne, ja to ne kažem! Vi ste što se tiče Božijeg Poslanika, sallallahu

27 Vidi hadis br. 1584 Muslim, *Sahīh*, 3, 1211; Vidi hadis br. 11928 Ahmad Ibn Hanbal, *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*, vol. 18 (Muassisah al-Risālah, 2001/1421), 18, 179 i 415; Vidi hadis br. 10487 Al-Bayhaqī, *Al-Sunan*, 5, 457; Vidi hadis br. 4565 An-Nasā'ī, *As-Sunan as-Sugrā Li an-Nasa'i*, 2 ed., 9 vols., vol. 7 (Halab: Maktab al-Matbū'āt al-Islāmiyyah, 1986/1406H), 277; Vidi hadis br. 6113 *As-Sunan Al-Kubrā*, 10 vols., vol. 6 (Beirut: Mu'assisah ar-Risālah, 2001/1421), 44.

28 Vidi hadis br. 2178 i 2179 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 236-37.

> *alejhi ve sellem, njega bolje poznavali nego ja, a što se tiče Allahove knjige, ni ja ne znam da to u njoj ima, nego mi je Usame ibn Zejd, radijallahu anhu, pričao da je Božiji Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao:*
>
> *"Odgođena isplata je, nesumnjivo, kamata!"*[29]

Ibn-Abbas, Usama ibn Zejd, Zubejr i Ibn Džubejr, *radijallahu anhum*, su bili mišljenja da se zabrana kamate odnosila samo na kamatu odgođenog plaćanja, odnosno *ribā el-nesī'a*. Ipak, ulema je mišljenja da se ovim hadisom želi reći da postoji više vrsta i formi kamate koje se mogu primjeniti u različitom kontektstu. Međutim, *ribā el-nesī'a* (kamata vezana za odgađanje primopredaje ili zatezna kamata) je njen savršeni oblik, u pravom smislu riječi. Ibn Hadžer kaže: "To može značiti da je najgnusniji oblik kamate koji zaslužuje najveći prijekor i najtežu kaznu upravo *ribā el-nesī'a*. Namjera nije da negiranje postojanja svih drugih oblika i vrsta kamate već samo da ukaže na činjenicu da je *ribā el-nesī'a* najsavršeniji oblik kamate: postoje i druge forme kamate osim nje."[30] Ovo mišljenje Ibn-Abbasa i drugih je dodatno oslabljeno mnogobrojnim hadisima koji također zabranjuju *ribā el-fadl*, kamatu viška. Ipak, ovo mišljenje među ovim ashabima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, je bilo kratkog vijeka jer su ovi ashabi promjenili svoje mišljenje nakon što su čuli za ove druge hadise. Prema tome, neosporna je činjenica da je postojao konsenzus među ashabima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, o zabrani obje vrste kamate.[31]

Dokaz ovome jeste i sljedeći hadis koji pored ove dvije glavne vrste kamate, *ribā el-nesī'a* i *ribā el-fadl*, ukazuje da postoji sedamdeset i tri vrste kamate. Hadis glasi ovako:

> عَنْ عَبْدِ اللَّهِ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: »الرِّبَا ثَلَاثَةٌ وَسَبْعُونَ بَابًا، أَيْسَرُهَا مِثْلُ أَنْ يَنْكِحَ الرَّجُلُ أُمَّهُ، وَإِنَّ أَرْبَى الرِّبَا عِرْضُ الرَّجُلِ الْمُسْلِمِ«
>
> *Prenosi se od Abdullaha b. Mes'uda, radijallahu anhu, od Vjerovjesnika,*

29 Vidi hadis br. 1596 *Sahīh*, 3, 1218; Vidi hadis br. 6129 An-Nasā'ī, *As-Sunan*, 6, 50.

30 Kao što je spomenuto u Ziauddin Ahmad, "The Theory of Riba," *Islamic Studies* 17, no. 4 (1978); I za Imama Malika se veže da je smatrao zabranu ove vrste kamate najstrožijom u islamu. Vidi El-Gamal, *Islamic Finance*, 49.

31 Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 313-14; Vidi također El-Gamal, *Islamic Finance*, 51.

> *sallallahu alejhi ve sellem, da je rekao: "Kamate ima sedamdeset tri vrste, najlakši vid je kao kada bi čovjek oženio svoju majku, a doista je najveći i najgori vid kamate (napad na) čast čovjeka muslimana."*[32]

Ibn Rušd navodi pet vrsta kamate: (i) odgađanje uz povećanje kamate (*ribā el-džāhilijje*); (ii) povećanje sume; (iii) odgađanje primopredaje; (iv) umanjenje kamate zbog ranije otplate (*da' wa ta'dždžel*); i (v) preprodaja hrane prije njenog preuzimanja.[33]

Zabrana kamate potvrđena je i pred samu smrt Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Naime, desete godine po Hidžri, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je odlučio da obavi hadždž, poznat i kao Oprosni hadždž. Na brdu Arefat održao je podužu hutbu (govor) prisutnima u kojoj je između ostalog zabranio i kamatu rekavši:

»وَرِبَا الْجَاهِلِيَّةِ مَوْضُوعٌ، وَأَوَّلُ رِبًا أَضَعُ رِبَانَا رِبَا عَبَّاسِ بْنِ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ، فَإِنَّهُ مَوْضُوعٌ كُلُّهُ«

> *"Kamata iz džāhilijjeta je dokinuta, a prva kamata od naših kamata koju dokidam jeste kamata Abbasa b. Abdul Mutaliba, ona je u cjelosti dokinuta."*[34]

Hadis o hurmama Hajbera

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ، عَنْ مَالِكٍ، عَنْ عَبْدِ المَجِيدِ بْنِ سُهَيْلِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيِّبِ، عَنْ أَبِي [ص:٧٨] سَعِيدٍ الخُدْرِيِّ، وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْبَرَ، فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ جَنِيبٍ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَكُلُّ تَمْرِ خَيْبَرَ هَكَذَا؟»، قَالَ: لاَ وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ، وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلاَثَةِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »لاَ تَفْعَلْ، بِعِ الجَمْعَ بِالدَّرَاهِمِ، ثُمَّ ابْتَعْ بِالدَّرَاهِمِ جَنِيبًا«

32 Vidi hadis br. 2259 Hakim, *Al-Mustadrak 'Alā Sahīhayni*, vol. 2 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1990-1411H), 43; Prenosi ga i Ibn Madže u skraćenoj verziji. Vidi hadis br. 2275 Ibn Majah, *Sunan Ibn Mājah*, 2 vols., vol. 2 (Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.), 764. Hakim ga ocjenjuje kao *sahīh* prema šartovima Buharije i Muslima.

33 Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 329.

34 Vidi Muslim, *Sahīh Muslim*, 5 vols., vol. 2 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.), 890-91; Al-Bayhaqī, *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*, 15 vols., vol. 13 (Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah, 1991/1412), 276; Jawād 'Aliyy, *Al-Mufassal Fī Tārīkh Al-'Arab Qabl Al-Islām*, 20 vols., vol. 14 (n.a.: Dār as-Sāqī, 2001/1422), 14, 21 i 117; Ibn-Hazm, *Hujjah Al-Wadā'* (Riyad: Bayt al-Afkār ad-Dawliyyah li an-Nashri wa at-Tawzī', 1998), 68 i 119.

Pričao nam je Kutejbe, prenoseći od Malika, on od Abdul-Medžida b. Suhejla b. Abdur-Rahmana, ovaj od Seida b. Musejjeba, on opet od Ebu-Seida Hudrija, a ovaj od Ebu-Hurejre, radijallahu anhu, da je Allahov Poslanik, sallallahualejhi ve sellem, postavio u Hajberu za namjesnika jednog covjeka, pa mu je donio dobrih datula, a Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, upitao je:

– "Jesu li sve ovakve hajberske datule?"

– Nisu – kazao je on. – Allaha mi, Allahov Poslaniče, sallallahu alejhi ve sellem, mi uzimamo sa' ovih za dva sa'a slabijih, a dva sa'a za tri sa'a.

Zatim je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao:

– "Ne radi tako! Prodaj slabe (skupno pomiješane) za dirheme, pa kupi bolje opet za dirheme!"[35]

Veliki broj učenjaka navodi ovaj hadis kao dokaz zabrane kamate. Međutim, s obzirom da se riječ *riba* ne spominje u originalnom tekstu ovog hadisa i činjenica da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, govorio jednostavno i nedvosmisleno, možemo pretpostaviti da je razlog nešto drugo.

Prema tome, pitanje koje se samo nameće je sljedeće: Koji je razlog zabrane u gore navedenom hadisu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*? Da bi bili u stanju odgovoriti na ovo pitanje, potrebno se vratiti u historiju i vidjeti šta se dešavalo u Medini kada je ovaj hadis izrečen.

Naime, neki od *mufessira* Kur'ana navode da je Hajber obećan muslimanima pozivajući se na riječi Allaha dž.š. gdje kaže:

وَعَدَكُمُ ٱللَّهُ مَغَانِمَ كَثِيرَةً تَأْخُذُونَهَا فَعَجَّلَ لَكُمْ هَٰذِهِۦ وَكَفَّ أَيْدِىَ ٱلنَّاسِ عَنكُمْ وَلِتَكُونَ ءَايَةً لِّلْمُؤْمِنِينَ وَيَهْدِيَكُمْ صِرَٰطًا مُّسْتَقِيمًا ﴿٢٠﴾

Allah vam obećava bogat plijen koji ćete uzeti, a s ovim je požurio i ruke ljudi je od vas zadržao – da bi to bio poučan primjer za vjernike i

35 Vidi hadis br. 2201 i 2202 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 245; Vidi hadis br. 1593 Muslim, *Sahīh*, 3, 1215; Vidi hadis br. 913 u *Muhtesar Sahīh Muslim – Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*, trans. Muhamed Mrahorović, et al. (Sarajevo: El-Kalem, 2004), 396-97; Vidi hadis br. 820 Ibn Enes Mallik, *Muvetta': Verzija (Rivajet) Muhammeda Ibnul-Hasena Eš-Šejbanija, Učenika Imama Ebu Hanife*, trans. prev. i komentar Hamid Indžić, 2 vols., vol. 2 (Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 2008), 243; Vidi također hadis br. 10543 Al-Bayhaqī, *Al-Sunan*, 5, 476.

da bi vam na pravi put ukazao – (Pobjeda, 48:20)

Međutim, potrebno je ovdje obratiti pažnju na nekoliko stvari. Prvo, od kako je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, preselio iz Mekke u Medinu on je radio na razvoju muslimanske zajednice. Tako je prva konstitucija napisana upravo u Medini. Isto tako, Jevreji koji su živjeli u Medini imali su tržište na kojem su razmjenivali svoje proizvode. Ipak, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je odbio da učestvuje na tom tržištu jer su Jevreji naplaćivali taksu za učešće na tržištu. Kao rezultat toga, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je odabrao drugo mjesto na kojem su muslimani trgovali. Nadalje, navodi se da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, odbio da intervenira na tržištu kada su cijene rasle. On, *sallallahu alejhi ve sellem*, je objasnio da je rast cijena rezultat suše i poteškoća koje su se dogodile negdje drugdje, a kao rezultat nedostatka robe došlo je do povećanja cijena. Povrh svega toga, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je naredio svojim sljedbenicima u Medini da nadoknade gubitke svakom trgovcu koje nastanu posjetom muslimanskom tržištu u Medini.

Drugo, bitka na Hajberu se desila 7. godine nakon Hidžre. Do tada se muslimanska zajednica uveliko razvila i tržište koje je osnovao Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je funkcionisalo efikasno i u potpunosti. Isto tako, gore smo spomenuli ajet iz *sure Alu 'Imran* (3:130) u kojem je kamata konačno zabranjena. Spomenuli smo i to da je ovaj ajet objavljen otprilike 2. godine po Hidžri. Prema tome, kamata je do tada bila već uveliko zabranjena te hadis o hurmama Hajbera nema za cilj potvrdu ove zabrane.

Imajući ovo na umu, čitajući ovaj gore navedeni hadis o hurmama sa Hajbera, po mom mišljenju, možemo izvući puno jači i validniji zaključak. Naime, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, nije zabranio muslimanima učešće na jevrejskom tržištu zbog kamate koju su oni prakticirali već zbog tržišne takse koju su oni naplaćivali za učešće na tržištu. Ova ulazna taksa je smatrana nepravednom i imala je negativan utjecaj na tržište s obzirom da je ona predstavljala nepotrebni pritisak na trgovce.

Isto tako, kada je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, naredio ovom namjesniku da ne razmjenjuje dva *sa'a* hurmi lošijeg kvaliteta za jedan *sa'* hurmi dobre kvalitete on nije govorio o kamati nego je želio skrenuti pažnju

na ulogu tržišta i ojačati njegovu ulogu u društvu.[36]

Možda će neko postaviti pitanje zašto? Zar ne bi kupci i prodavači trebali da budu slobodni u sklapanju ugovora? Da li ovakva transakcija vodi ka nepravdi ka jednoj od ugovornih strana ili drušvu ukoliko bi bila dozvoljena?

Činjenica je da je Allahov Poslanik, s*allallahu alejhi ve sellem*, koristio svaku situaciju da ojača tržište i pomogne njegovom razvoju. Iako su učesnici na tržištu slobodni da sklapaju ugovor po svojoj volji, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je zabranjivao svaki potez ili transakciju koja je mogla dovesti do zloupotrebe tržišta ili koja je mogla prouzrokovati nepravdu bilo kome. Dakle, iako islam pruža određenu dozu slobode pri sklapanju ugovora, od učesnika na tržištu se traži da slijede određene norme koje imaju za cilj uspostavu pravde i jednakosti među njima.[37] Tako na primjer, stanovnici Medine su imali običaj presretati karavane koje su dolazile u Medinu na tržište da razmjene robu. Ovu praksu, poznatu i kao *talekki el-rukbān*, je dokinuo Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, zabranivši je.[38] Lokalni trgovci koji su ovo radili su poznavali tržište i vrijednost robe koju su karavene donosile. Na taj način, oni su koristili svoje monopolističko znanje kako bi eksploatisali vlasnike robe i tržište te konačno ostvarili ogroman profit.

Očigledno da je ova praksa bila kontraproduktivna i nepravedna na mnogo načina. Prvo, izvorni vlasnici robe nisu bili pravedno plaćeni za svoju robu jer nikada nisu dospjela do tržišta i nisu poznavali tačnu vrijednost robe na tom tržištu. Dakle, ovo je predstavljalo nepravednu praksu prema vlasnicima robe. Drugo, ljudi koji su prakticirali ovaj način trgovine su bili u mogućnosti ostvariti ogromnu dobit preuzimajući 'minimalan' ili 'nikakav' rizik jer oni nisu prošli kroz pustinju i nisu riskirali svoje živote i robu prevozeći je do tržišta. U suštini, oni su kupili šlag sa tržišta samo zato što su imali privilegovano, monopolističko, znanje u odnosu na izvorne vlasnike robe koji su snosili većinu rizika i ulagali veliki napor kako bi obavili trgovinu. Treće, ova praksa je izravno utjecala na krajnje kupce koji nisu bili u mogućnosti okoristiti se

36 El-Gamal, *Islamic Finance*, 53-54.

37 Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 21.

38 Ebu-Hurejre, *radijallahu anhu*, prenosi da je Vjerovjesnik, *sallallahu alejhi ve sellem*, zabranio presretanje karavandžija i da građanin u ime beduina što prodaje." Hadis br. 2162. Vidi također hadise 2163-2165 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 230-31.

silama tržišta, ponudom i potražnjom.

Da bi pobliže razumili ovu praksu, navest ćemo jedan hipotetički primjer. Recimo da se određena roba prodaje na tržištu za 100 dinara. Ukoliko trgovac iz Medine zna za ovu cijenu i ode van Medine kako bi presreo karavanu koja nosi ovu robu te vlasniku karavane ponudi 70 dinara s namjerom da je proda za 100. Recimo i to da je originalna cijena 60 dinara i da 70 dinara za robu predstavlja profit za vlasnika karavane. Vlasnik robe, nepoznavajući pravo stanje na tržištu, može pristati na ovu cijenu koja mu omogućuje ostvarenje profita i otklanja svaku sumnju od njega o tome da cijena može biti manja na tržištu. U isto vrijeme, također, on se odriče mogućnosti da cijena može biti i veća jer ljudi prirodno imaju averziju prema bilo kojoj vrsti rizika i prirodno biraju ono što je sigurno (u ovom slučaju je to 70 dinara). S druge strane, trgovac iz Medine zna tačno za koju cijenu može prodati ovu robu i spreman je da ide do određene granice koja mu omogućuje sigurnu dobit. Pri tome ne smijemo zaboraviti i to da su ljudi u ovakvim okolnostima skloni laganju i prevari kako bi ostvarili svoj vlastiti interes. Pored toga, trgovac iz Medine je mogao i da skloni robu na određeni vremenski period kako bi njena cijena porasla. Sve ovo je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, strogo zabranio. Radeći sve ovo, krajnji kupci su uskraćeni pogodnostima robe i njihove cijene. Ukoliko ova roba dospije do tržišta, kao što bi i trebao da bude slučaj, cijena robe može biti 70, 80, 90, 100 ili bilo koja cijena između. Ova cijena bi na taj način bila rezultat interakcije između sila ponude i potražnje, te samim tim bi predstavljala istinsku, pravednu cijenu. Na kraju, i originalnom vlasniku i krajnjem kupcu bi mnogo više koristio ovaj drugi scenario. Prodavači bi imali priliku da prodaju robu za veću cijenu ostvarivši pri tome veći profit, dok bi kupci imali priliku (vjerovatno) da kupe robu po jeftinijoj cijeni nego li bi to bio slučaj ukoliko bi se ova praksa dozvolila.

Prema tome, možemo reći da je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, ovim hadisom želio da promoviše tržište i da ga ojača, te da na taj način uspostavi pravdu među ugovornim stranama, a uspostava pravde (*'adl* ili *qist*) je jedan od glavnih obaveza i ciljeva islama.

Ukoliko ovaj namjesnik ode na lokalno tržište i proda hurme lošijeg kvaliteta on će biti u stanju da dobije odgovarajuću, fer, cijenu koja će oslikavati sile ponude i potražnje. Novac ostvaren od ovakve prodaje namjesnik može

iskoristit da kupi hurme boljeg kvaliteta, ponovo po fer cijeni koja je rezultat interakcije ponude i potražnje. Bilo kako bilo, ovaj namjesnik će platiti cijenu koja je trenutačna cijena na marketu, fer cijena, bez obzira da li on na kraju plati više, manje ili isto kao što je platio zamjenom dva *sa'a* hurmi lošijeg kvaliteta za jedan *sa'* hurmi dobre kvalitete. U protivnom, bez primjene tržišta, cijena koju je namjesnik platio za hurme ne mora – što je najčešće i slučaj – predstavljati 'fer' cijenu. U većini slučajeva ovakva praksa vodi ekploataciji jedne od ugovornih strana, čineći nepravdu što može dovesti do spora ili eventualnog sukobljavanja.

U vesi sa ovim hadisom, Sidiki (Siddiqi) tvrdi da se Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, odlučio na ovaj potez kako bi "proces razmjene učinio poštenijim i učinkovitijim. Zamjenjujući razmjenu robe za robu razmjenom putem novca podvrgava vrednovanje svakog predmeta društvenom procesu. Novčana cijena robe se određuje putem interakcije između ponude i potražnje koja odražava preferencije svih kupaca i prodavca."[39]

Prema tome, glavni cilj ovog hadisa nije kamata i razmjena koju je ovaj namjesnik izvršio nije zabranjena zbog elemenata kamate koje ona može da nosi sa sobom. Naprotiv, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je želio time ojačati tržište za koje je vjerovao da je efikasan mehanizam za određivanje pravednog sistema razmjene za sve učesnike na marketu. Dakle, ovdje se radi o tržištu i pravdi a ne o kamati.[40] A Allah dž.š. najbolje zna!

Sažetak

Na samom kraju, važno je naglasiti da je prva vrsta kamate, *ribā el-nesī'a* odnosno zatezna kamata, zabranjena Kur'anom i potvrđena hadisima Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Međutim, druga vrsta kamate, *ribā el-fadl* odnosno kamata viška ili vrijednosti, je zabranjena gore spomenutim hadisima. U svakom slučaju, neosporna je zabrana kamate bilo da se radi o *ribā en-nesī'a* ili *ribā el-fadl*.[41]

39 Siddiqi, *Riba*, 50.

40 O ovome pogledaj i citat Ibn Rušda, poznatom na zapadu kao Averoes, koji je naveden u prethodnom poglavlju o razlozima zabrane kamate i ulozi tržišta.

41 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 310-11.

Poglavlje 13

GARER (NEIZVJESNOST) I *MEJSIR* (KOCKANJE)

U PRETHODNA DVA POGLAVLJA DETALJNO smo pojasnili kamatu, njene vrste i zabranu vizavi islamskih finansija. Ipak, zabrana kamate nije jedina prepreka za uspostavljanje islamskog finansijskog sistema. Drugim riječima, islamske finansije nisu kapitalizam, odnosno tržišna ekonomija, minus kamata već islam i islamske finansije predstavljaju nešto mnogo veće. Dokidanjem samo kamate iz trenutnog finansijskog sistema neće dovesti do automatskog uspostavljanja islamskog finansijskog sistema.

Islam u cjelini, a samim tim i islamski finansijski sistem, se zalaže za uspostavu pravde kao osnovnog cilja sa kojim je došao šerijat, jednakosti među ljudima i ravnoteže na svim poljima. Dokidanje kamate koja predstavlja nepravdu i nepravedno prisvajanje tuđe imovine je samo jedan od postulata koji su neophodni za postizanje ovih ciljeva šerijata. Pored kamate, islam također zabranjuje *garer* (prekomjerni rizik ili neizvjesnost) koji predstavlja

jednu vrstu nekompletirane informacije koja u konačnici vodi ka prevari jedne od ugovornih strana i *mejsir* (kockanje) koji predstavlja igre na sreću gdje jedna strana dobija a druga gubi.

Garer (prekomjerni rizik ili neizvjesnost)

Zabrana kamate i *mejsira* se bazira na kur'anskom tekstu i hadisima Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, dok se zabrana *garera* isključivo bazira na hadisima od kojih ćemo neke spomenuti i u daljnem tekstu.

Definicija garera

Garer ili *bej' el-garer* je jedna vrsta kupoprodajnog ugovora koji se za razliku od legitimnih kuporpodajnih ugovora o kojima ćemo govoriti nešto kasnije ubraja u nevažeće i neispravne kupoprodajne ugovore. O *gareru* je ulema detaljno raspravljala. Ipak, uprkos detaljnoj raspravi tačno značenje ovog pojma je relativno teško za razumit jer postoji veliki prostor za odstupanja.

Doslovno značenje riječi *garer* je opasnost, prevara, obmana, iluzija ili umišljenost koja je dolazi od arapskog glagola *garre*, što bi u prevodu značilo zavesti, prevariti, dovesti u zabludu, itd.[1] Ovu riječ neki autori također prevode i kao dvosmislenost zbog dvosmislenosti vezane za ugovor. Lingvističko značenje ove riječi odnosi se na nešto s ugodnim izgledom i neugodnom realnošću.[2] U Kur'anu se spominje izvedenica ove riječi, *gurūr*, na nekoliko mjesta. Tako Allah dž.š. naziva ovaj život na dunjaluku "varljivim naslađivanjem" kada kaže:

1 Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003); Maan Z. Madina, *Arabic-English Dictionary of the Modern Literary Language*, 1st ed., 1 vols., Arabic-English Dictionary of the Modern Literary Language (N.A., 2001).

2 Vidi Siddiq Muhammad Al-Amīn Al-Darīr, *Al-Gharar Wa Atharuhū Fī Al-'Uqūd: Fī Al-Fiqhi Al-Islāmiyyi*, 2 ed. (Jaddah: Dallah al-Barakah, 1995), 48; *Al-Gharar in Contracts and Its Effects on Contemporary Transactions* (Eminent Scholars' Lectures Series No. 16. Jaddah: IRTI, 1997), 10; Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 82; Mahmoud A. El-Gamal, "An Economic Explication of the Prohibition of *Gharar* in Classical Islamic Jurisprudence" (paper presented at the 4th International Conference on Islamic Economics, Leicester, UK, 13-15 August 2001), 5; *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), 59.

وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ ﴿١٨٥﴾

...a život na ovome svijetu je samo varljivo naslađivanje. (Imranova porodica, 185)[3]

U širem smislu, riječ *garer* se odnosi na "nesvjesno izlaganje nekoga ili nečije imovine mogućnosti propasti" i svaka dobit stećena putem *garera* se smatra nezakonitim prisvajanjem tuđe imovine.[4]

El-Zuhejli (Al-Zuhayli) navodi nekoliko definicija *garera* koje se vežu za islamske pravnike (*fākihe*) različitih *mezheba* (pravnih škola). Ipak ove definicije su dosta slične jedna drugoj. U nastavku navodimo ove definicije onako kako ih je naveo El-Zuhejli:[5]

- El-Serahsī, pripadnik hanefijskog mezheba, je rekao: *garer* predstavlja ono čije su posljedice skrivene.
- El-Karāfī, pripadnik malikijskog mezheba, je rekao: *garer* predstavlja ono za što se ne zna da li će postojati u budućnosti, npr. ptice u zraku i ribe u vodi.
- El-Šīrāzī, pripadnik šafijskog mezheba, je rekao: *garer* predstavlja ono čije su priroda i posljedice skrivene.
- El-'Isnevī, pripadnik šafijskog mezheba, je rekao: *garer* predstavlja ono za što se vežu dvije mogućnosti od kojih je ona lošija opcija najvjerovatnija.
- Ibn-Tejmijje, pripadnik hanbelijskog mezheba, je rekao: *garer* predstavlja ono čije su posljedice skrivene. Njegov učenik Ibn-Kajjim je rekao: To je ono što je nemoguće isporučiti, bez obzira da li postoji ili ne (npr. prodaja odbjeglog roba ili deve, čak i ako oni postoje).
- Ibn-Hazm, pripadnik zahirijskog mezheba, je rekao: *garer* je u slučaju gdje kupac ne zna što kupuje ili prodavatelj ne zna što

3 Riječ *gurūr* se spominje na 12 mjesta u Kur'anu, uključujući gore navedeni ajet, i uglavnom sa sobom nosi značenje obmane, prevare i slično. Vidi Kur'an 4:120, 6:112, 7:22, 17:64, 31:33, 33:12, 35:5, 35:40, 57:14, 57:20 i 67:20. Glagol *garere* se spominje u 40:4.

4 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 82-83.

5 *Financial Transactions*, 1, 83.

prodaje.[6]

Vjerovatno najdetaljniji rad na ovu temu jeste djelo *Al-Gharar wa Atharuhū Fī al-'Uqūd* od El-Darira (Ad-Darir) koji je ovu temu obradio do u najmanje detalje.[7] Obrazlažujući raznorazne definicije *garera* u islamskom pravu (*fikhu*), El-Darir tvrdi kako se sve ove definicije mogu sažeti u tri podteme i to:

(a) *Garer* koji se isključivo odnosi na slučajeve sumnjičavosti ili neizvjesnosti, kao u slučaju kada ne znamo da li će se nešto dogoditi ili ne. Ovime se isključuje nepoznato i za to se veže definicija Ibn Abidina koji kaže da *garer* predstavlja "neizvjesnost o tome da li predmet prodaje postoji ili ne."

(b) *Garer* koji se odnosi samo na nepoznato isključujući sumnjičavost. El-Darir za ovo veže gore navedenu definiciju od Ibn-Hazma.

(c) Kombinacija prethodne dvije kategorije. Dakle, *garer* koji se odnosi i na nepoznato i na sumnjičavo kao što je slučaj sa gore navedenom definicijom od El-Serahsīja.

El-Darir preferira ovu zadnju definiciju jer ona ponajviše obuhvata pojam *garer* onako kako ga islamski učenjaci predstavljaju. Ujedno, ovo je i mišljenje većine uleme.[8]

Od ovih gore navedenih klasičnih definicija *garera* El-Džemal je jedini autor koji je odstupio i pokušao definisati *garer* na potpuno novi način. Naime, koristeći se ekonomskim teorijama i aplicirajući modernu praksu on smatra da je danas najbolji i najbliži prevod za termin *bej' el-garer* "trgovanje rizicima."[9] U jednom od svojih djela, El-Džemal tvrdi da kamata – gledano sa finansijskog stanovišta – predstavlja "trgovanje kreditom" dok

---

6 Za detaljne izvore ovih definicija, vidi ibid.

7 Al-Darīr, *Al-Gharar*; Skraćena verzija prethodnog djela je objavljenja na engleskom jeziku. Vidi *Al-Gharar in Contracts*.

8 *Al-Gharar in Contracts*, 10; El-Darir se poziva na definicije El-Serahsīja, Ibn-Tejmijje, El-Dasūkīja i El-Šīrāzīja čije definicije imaju ista značenja sa malim razlikama u izboru riječi. Vidi također "Al-Garer Al-Māni' Min Sihhatil-Muāmalah Wa Miqdāru," in *Al-Mu'tamar ar-Rābi' li al-Hayyiāt al-Shar'iyyah li al-Muassisāt al-Māliyyah al-Islāmiyyah* (Manama, Bahrain2004).

9 El-Gamal, "An Economic Explication of the Prohibition of *Gharar* in Classical Islamic Jurisprudence," 1; *Islamic Finance*, 59.

garer predstavlja "trgovanje rizikom."[10] Rahmetli profesor Mustafa Zerka (Al-Zarqa) ovako definiše *bej' el-garer:* "To je prodaja vjerovatnih stvari čije postojanje ili osobine nisu sigurni i čija rizična priroda čini ovu transakciju sličnu kockanju."[11]

Ukratko, ono što se da zaključiti iz gore navedenih definicija jeste da se pod terminom *garer* misli na nepotpunu informaciju, odnosno neizvjesnot (rizik) vezanu za ono što se treba desiti u budućnosti ili za predmet prodaje, bez obzira da li je to prouzrokovano od jedne ugovorne strane ili obje i da li je to namjerno ili nenamjerno. Ovaj rizik kojem su ugovorne strane izložene je nemjerljiv i sam čin se može okarakterisati kao jedan oblik kockanja koji može dovesti do nepotrebnog spora među njima.[12] Neki autori upoređuju *garer* i sa pojmom asimetrične informacije koji je predmet rasprava unutar ekonomskih nauka.[13]

Zabrana *garera* u Kur'anu i sunnetu

Kur'an je jasno zabranio svaki vid transakcija koje mogu prouzrokovat neku vrstu nepravde bilo kojoj od ugovornih strana. Već smo ranije spomenuli da se zabrana *garera* prvenstveno temelji na mnogobrojnim hadisima koji govore o ovoj vrsti prodaje. Međutim, iako Kur'an ne govori o *gareru* direktno, ulema navodi nekoliko ajeta u kojima se spominju opća pravila koja, prema njima, obuhvataju sve oblike *garera*. Tako na primjer, ulema navodi sljedeće ajete:

وَلَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ وَتُدْلُواْ بِهَآ إِلَى ٱلْحُكَّامِ لِتَأْكُلُواْ فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ بِٱلْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

I ne jedite svoje imetke među se na pogan način nutkajući ga sudijama, da biste jeli jedan dio imetka ljudi s grijehom i hotimično. (Krava, 188)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ

10 *Islamic Finance*, 47.

11 Spomenuto u Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 83; El-Gamal, *Islamic Finance*, 58.

12 *Islamic Finance*, 59-60.

13 Munawar Iqbal and Philip Molyneux, *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects* (New York: Palgrave Macmillan, 2005), 14; Hans Visser, *Islamic Finance: Principles and Practice* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2009), 64.

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

O vjernici, jedni drugima na nedozvoljen način imanja ne prisvajajte – ali, dozvoljeno vam je trgovanje uz obostrani pristanak – i jedni druge ne ubijajte! Allah je, doista, prema vama milostiv. (Žene, 29)

Tumači Kur'ana različito tumače pojam *bātil* (nedozvoljeno, nepošteno, nepravedno), ali se slažu da se prekomjerni *garer* ubraja u kategoriju *bātila* koji je u ovim ajetima spomenut.[14] Ipak, direkna zabrana *garera* se temenlji na velikom broju hadisa koji govore o tome. Hadis kojeg bilježi Malik u svome *Muvettau* direktno spominje i zabranjuje *bej' el-garer*, a glasi ovako:

أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ أَبِي حَازِمِ بْنِ دِينَارٍ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيِّبِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «نَهَى عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ»

Obavijestio nas je Malik, pričao nam je Ebu-Hazim ibn Dinar od Se'ida ibnul-Musejjiba, da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio prodaju u kojoj ima obmane (bej' el-garer).[15]

Vezano za ovaj hadis, Muhammed ibnul-Hasen El-Šejbani, učenik imama Ebu-Hanife, kaže: "Mi ovo prihvatamo. Svaka vrsta prodaje u kojoj ima obmane je ništavna. To je stav Ebu-Hanife i većine."[16]

U nastavku ćemo spomenuti još nekoliko hadisa koji spominju neke od kupoprodajnih ugovora koji se smatraju zabranjenim upravo zbog postojanja *garera*.

أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنِ ابْنِ شِهَابٍ، عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ , أَنَّهُ قَالَ: لاَ رِبًا فِي الْحَيَوَانِ، وَإِنَّمَا نُهِيَ عنَ الْحَيَوَانِ عَنْ ثَلاَثٍ: الْمَضَامِينِ , وَالْمَلاَقِيحِ , وَحَبَلِ الْحَبَلَةِ، قال: فَالْمَضَامِينُ مَا فِي بُطُونِ إِنَاثِ الإِبِلِ، وَالْمَلاَقِيحُ: مَا فِي ظُهُورِ الْجِمَالِ.

Obavijestio nas je Malik, pričao nam je Ibn-Šihab od Se'ida ibnul-Musejjiba, da je on govorio: "Nema kamate prilikom prodaje životinje,

14 Ulema navodi i neke druge ajete koji se vežu (indirektno) za *garer*, vidi na primjer sljedeće ajete 6:159, 17:35 i 83:1–6.

15 Vidi hadis br. 774 u Ibn Enes Mallik, *Muvetta': Verzija (Rivajet) Muhammeda Ibnul-Hasena Eš-Šejbanija, Učenika Imama Ebu Hanife*, trans. prev. i komentar Hamid Indžić, 2 vols., vol. 2 (Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 2008), 209-10; Bejhaki ga bilježi od *Ebu-Hurejre*, *radijallahu anhu*. Vidi hadis br. 21622 Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 10 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 540.

16 Mallik, *Muvetta'*, 2, 209-10.

nego se zabrana u vezi s tim odnosi na tri stvari: prodaju zvanu 'medāmīn', prodaju zvanu 'melākīh' i prodaju zvanu 'habelel-habeleh' (mladunčeta od mladunčeta koje još nije ni rođeno)." 'Medāmīn' je ono što se nalazi u utrobama ženki (nerođeno mladunče), a 'melākīh' je ono što se nalazi u leđima mužjaka deva (rasplodni materijal)."[17]

El-Šejbani, u vezi s ovim, hadisom kaže: "Sve ove vrste kupoprodaje su ništavne i kao takve nisu dopuštene, jer se kod nas smatraju onim kupoprodajnim ugovorima u kojima ima obmane, a Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je zabranio prodaju u kojoj ima obmane." Očigledno je, dakle, da se razlog zabrane ovih kupoprodaja ne veže za kamatu već za postojanje *garera* (obmane kako ovaj termin prevode prevodioci ovog djela).

حَدَّثَنَا سَعِيدُ بْنُ عُفَيْرٍ قَالَ حَدَّثَنِي اللَّيْثُ قَالَ حَدَّثَنِي عُقَيْلٌ عَنْ ابْنِ شِهَابٍ قَالَ أَخْبَرَنِي عَامِرُ بْنُ سَعْدٍ أَنَّ أَبَا سَعِيدٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَخْبَرَهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ الْمُنَابَذَةِ وَهِيَ طَرْحُ الرَّجُلِ ثَوْبَهُ بِالْبَيْعِ إِلَى الرَّجُلِ قَبْلَ أَنْ يُقَلِّبَهُ أَوْ يَنْظُرَ إِلَيْهِ وَنَهَى عَنْ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُلَامَسَةُ لَمْسُ الثَّوْبِ لَا يَنْظُرُ إِلَيْهِ

Pričao nam je Seid b. Ufejr, njemu Lejs, a ovome Ukajl prenoseći od Ibnu-Šihaba koga je obavijestio Amir b. Sa'd, a njega Ebu-Seid, radijallahu anhu, da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio "munābezu", a to je da čovjek baci svoju haljinu (robu) na ime perfektne kupoprodaje drugom čovjeku prije nego je ovaj prevrne i pogleda; a zabranio je i "mulāmesu", a "mulāmesa" je pipanje haljine, a da je kupoprodavac i ne vidi.[18]

حَدَّثَنَا إِسْمَاعِيلُ قَالَ حَدَّثَنِي مَالِكٌ عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ يَحْيَى بْنِ حَبَّانَ وَعَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنْ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ الْمُلَامَسَةِ وَالْمُنَابَذَةِ

Pričao nam je Isma'il, njemu Malik prenoseći od Muhammeda b. Jahje b. Habbana i od Ebu-Zinada, on od E'redža, a ovaj od Ebu-Hurejre,

17 Vidi hadis br. 775 u *Muvetta'*, 2, 210; Vidi tako]er hadis br. 10863 Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 556; Hadis br. 11611 u *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*, 15 vols., vol. 8 (Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah (Al-Maktabah al-Shāmilah), 1991/1412), 194; Zabrana '*habelel-habeleh*' je spomenuta i u Buharijinoj zbirci hadisa. Vidi hadis br. 2143 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 221.

18 Vidi hadis br. 2144 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 221. Vidi također hadis br. 2145; Sličan hadis bilježi i Muslim. Vidi hadis br. 938 Muslim, *Muhtesar Sahīh Muslim – Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*, trans. Muhamed Mrahorović, et al. (Sarajevo: El-Kalem, 2004), 404. *Mulāmesa* je kad dvojica ljudi jedan drugom noću ili danju samo opipaju odjeću (robu) bez podrobnijeg upoznavanja sa kvalitetom. A *munābeza* je kad dvojica ljudi jedan drugom samo dobace odjeću (robu) i to im bude razmjena, bez zagledanja ili potpunog uvida.

radijallahn anhu: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio je opip (mulāmesu) i bacanje robe (munābezu) (da bi stranke obavezao na kupoprodaju)."[19]

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ أَخْبَرَنَا مَالِكٌ عَنْ نَافِعٍ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ الْمُزَابَنَةِ وَالْمُزَابَنَةُ اشْتِرَاءُ الثَّمَرِ بِالتَّمْرِ كَيْلًا وَبَيْعُ الزَّبِيبِ بِالْكَرْمِ كَيْلًا

Pričao nam je Isma'il, a njemu Malik prenoseći od Nafija, on od Abdullaha b. Omera, radijallahu anhuma: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, uistinu je zabranio muzābenu, a muzābena je mijenjanje sirovih datula za suhe, mjereći šupljom posudom i mijenjanje suhog grožđa za sirovo u grozdu, mjereći šupljom mjerom."[20]

Ovo su samo neki od mnogobrojnih hadisa vezanih za *garer* i raznorazne kupoprodajne ugovore za koje se veže *garer*. U daljnjem tekstu ćemo spomenuti još neke hadise vezane za određene kupoprodajne ugovore.

Vrste *garera*

Kao što smo već spomenuli u prethodnom tekstu, *garer* predstavlja jednu vrstu manjka informacija kojima raspolaže jedna ili obje ugovorne strane bilo da se radi o samom predmetu ugovora ili načinu plaćanja. S obzirom da u realnom svijetu uvjek postoji određena doza neizvjesnosti i rizika, potpuno otklanjanje *garera* je skoro pa nemoguće. Prema tome, ukoliko bi zabrana *garera* bila apsoluna onda bi bilo nemoguće poslovati u većini slučajeva. Imajući ovo u vidu, ulema navodi dvije vrste *garera* i to:

i. *garer fehīš* (prekomjeran) i

ii. *garer jesīr* (trivijalan)

Prekomjerni *garer*, *garer fehīš*, je zabranjen u islamu i postojanje ove vrste *garera* rezultira poništenjem ugovora. Primjer ove vrste *garera* je *bej' me'dūm*,

19 Vidi hadis br. 2146 El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 222.

20 Vidi hadis br. 2171 *Sahihu-L-Buhari*, 2, 234. Vidi također hadis br. 2172; Hadis bilježi i Muslim u svome *Sahīhu*. Vidi hadis br. 1542 Muslim, *Sahīh Muslim*, 5 vols., vol. 3 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.), 1171; Sličan hadis bilježi i Malik u svome *Muvettau*. Vidi hadise 777.-779. u Mallik, *Muvetta'*, 2, 211-12; Tirmizi također bilježi hadis u kojem se pored *muzābene* zabranjuje i *muhākalu*, a to je prodaja žita u klasu za gotovo žito. Vidi hadis br. 1243 u Tirmizi, *Tirmizijina Zbirka Hadisa – Tirmizijin Džami' – Sunen*, 4 vols., vol. 4 ((prev. i komentar Mahmut Karalić). Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 1999).

odnosno prodaja nepostojeće robe. Druga vrsta *garera* se smatra dozvoljenom jer je *garer* u ovom slučaju minimalan i zato što u mnogim slučajevima jednostavno nije moguće zaobići određenu dozu neizvjesnosti. Primjeri *garera* koji se toleriše i koji je dozvoljen jesu *bej' selem* (plaćanje unaprijed) i *bej' istisnā'* (naručena proizvodnja). U oba ova slučaja predmet kupoprodaje ne postoji u vrijeme sklapanja ugovora ali je ovaj ugovor dozvoljen jer se jasnim definisanjem tačno mogu odrediti osobine predmeta koji trebaju biti isporučeni kupcu.

El-Darir navodi četri uslova koji su neophodni da bi *garer* učinio ugovor nevažećim:

1. *Garer* treba biti prekomjeran ili pretjeran
2. Da sklopljeni ugovor bude ugovor o razmjeni
3. *Garer* se veže za osnovni predmet ugovora
4. Nikakva potreba nije natjerala na sklapanje ugovora.

U daljnjem tekstu ćemo nešto više reći o svakom od ovih uslova. Prvo, *garer* treba biti prekomjeran ili pretjeran kako bi poništio ugovor. Ulema se slaže da je prekomjerni *garer* povod poništenja ugovora, a da trivijalni *garer* uopće ne utječe na valjanost ugovora. Ulema je složna oko ove principijelne podjele, mada se djelomično razlikuju po pitanju aplikacije ovog pravila posebno kod onih slučajeva gdje pitanje *garera* graniči između prekomjernog i trivijalnog. U ovakvim slučajevima jedan učenjak može deklarisati ovaj *garer* prekomjernim i time poništiti ugovor, dok ga drugi može smatrati trivijalnim što neće uticati na valjanost ugovora. Primjeri *bej' el-garera* kod kojih ugovor nije upitan su: prodaja kuće iako se njeni temelji ne vide, rentanje stana na mjesec dana iako mjesec može imat 29 ili 30 dana[21] i korištenje javnih kupatila i pijenje vode uz kompenzaciju bez obzira što se vremenski period korištenja kupatila ili količina popijene vode može razlikovati od osobe do osobe. S druge strane, neki od primjera *bej' el-garera* koji se smatraju nevžećim su: prodaja na dodir (*el-mulāmesa*) gdje prodaja nastupa onog momenta kada mušterija dodirne određeni predmet, prodaja odbačenog predmeta (*el-munābeza*) gdje osoba baci određeni predmet (odjeću) u zamjenu za neki predmet (odjeću), prodaja

21 Ovdje se misli na hidžretski kalendar u kojem mjesec može imati, ni manje ni više, 29 ili 30 dana za razliku od gregorijanskog kalendara prema kojem mjesec može da ima 28, 29, 30 ili 31 dan. Ipak, ovo ne utiče na ovo pravilo.

bacanjem kamenčića (*bej' el-hasāh*)[22] koja ponajviše liči današnjoj lutriji gdje osoba baca kamenčić i na koji predmet padne taj predmet je prodat toj osobi, prodaja ptice u zraku ili ribe u moru, prodaja mladunčeta životinje prije nego li je rođeno i prodaja mladunčeta u utrobi životinje bez prodaje majke. El-Darir također navodi neke primjere *bej' el-garera* koji graniče između prethodne dvije kategorije i oko kojih se ulema razišla. Neki od ovih primjera su: prodaja onoga što je skriveno u zemlji, prodaja predmeta prije nego ga kupac preuzme i prodaja predmeta koji nije prisutan za vrijeme kupoprodaje.

Drugo, prekomjerni *garer* će uticati na valjanost ugovora samo ako sklopljeni ugovor bude ugovor o razmjeni (*mu'āvedat*) kao što su prodaja, najam ili partnerstvo. Prema tome, zabrana *garera* se ne odnosi na druge vrste ugovora kao što su dobrovoljni ugovori, poput davanja poklona. Recimo, ukoliko osoba obeća da će dati urod šljiva nekome, onda je ovaj ugovor važeći iako sadrži elemente *garera*. Ukoliko šljive i ne rode, osoba kojoj su obečane ne gubi ništa jer ništa nije ni platila.

Treće, da bi *garer* uticao na validnost ugovora on se mora vezati za sastavni dio ugovora kao što su cijena ili predmet ugovora. Na primjer, prodaja stevane krave se smatra potpuno validnim ugovorom čak i ako status mladučeta nije poznat. Međutim, prodaja mladunčeta krave u utrobi je nevažeća zbog postojana *garera*. U prvom slučaju predmet prodaje je krava lično, dok kod drugog slučaja predmet prodaje je nerođeno mladunče. Prema tome, ukoliko se *garer* veže za osnovicu prodajnog ugovora onda je ugovor nevažeći. Međutim, ukoliko se *garer* odnosi na nešto što je periferno u odnosu na osnovicu prodajnog ugovora (npr. mladuče u utrobi krave koja je predmet prodajnog ugovora) onda on neće uticati na valjanost ovog ugovora. Isti je slučaj sa prodajom voća (npr. šljiva) na stablu drveta prije nego li ono sazrije. Ukoliko je predmet prodaje samo voće, onda je ugovor podložan zabrani *garera*. Međutim, ukoliko se voće prodaje zajedno sa stablima tog voća onda je to dozvoljeno.

Četvrto, ukoliko se *garer* veže za ugovor koji je od velike važnosti za ljude, odnosno ukoliko se potreba ne može zadovoljiti osim ugovorom koji sadrži *garer*, bilo da se radi o prekomjernom ili trivijalnom *gareru*, ugovor se neće

22 Prodaja bacanjem kamenčića je da kupac naprimjer rekne: – Sva roba na koju padnu kamenčići koje bacim ti je prodana.

smatrati nevažećim. Ulema se poziva na pravnu maksimu koja glasi: "*el-dareru juzālu*" što bi u prevodu značilo "*štetu treba odstraniti koliko je moguće*" što se usko veže sa zadnjim kur'anskim ajetom iz sure El-Hadždž koji glasi:

هُوَ اجْتَبَاكُمْ وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ ﴿٧٨﴾

...*On vas je izabrao i u vjeri vam nije ništa teško propisao...* (Hadž, 78)

Primjer ovakvog ugovora jeste *bej' selem* jer se ovim ugovorom omogućuje finansiranje zemljoradnje i industrijske proizvodnje koje inače ne bi bilo moguće ukoliko bi ova vrsta ugovora bila zabranjena.[23]

Detaljna rasprava o *gareru* koju je ulema vodila te pravljenju razlike između njegovih vrsta ukazuje na ozbiljnost teme i na detaljnu analizu troškova i koristi kada je riječ o njegovoj zabrani – tvrdi El-Džemal. Kao dokaz tome, on navodi nekoliko citata od kojih ćemo mi ovdje spomenuti samo jedan od Tekijuddina Subkija koji kaže:

> Učenjaci su rekli da je kriterij za poništenje ugovora na temelju *garera* ili njegova valjanost uprkos postojanju *garera* sljedeći: Ukoliko nužnost nalaže dozvolu *garera* koji se ne može izbjeći bez velikih troškova ili ako je *garer* trivijalan, onda se prodaja smatra validnom, u protivnom smatraće se nevažećom ... Dakle, razlike u mišljenju među ulemom se temelje na ovom općem načelu, tako da neki od njih smatraju određeni oblik *garera* trivijalnim i nevažnim, dok drugi smatraju isti oblik [*garera*] prekomjernim i bitnim – a Allah dž.š. najbolje zna.[24]

Činjenica je da je *garer* sastavni dio naše svakodnevnice i da on ne može biti eliminisan u potpunosti. Ovog mišljenja je i Šatibi koji je mišljenja da je otklanjanje *garera* teško postići, a osim toga, to sužava obim transakcija. Ono što je sigurno jeste da se ulema slaže kako prekomjerni *garer* poništava ugovor, a da trivijalni *garer* neće uticati na valjanost ugovora. S obzirom da ne postoji jasna metoda za mjerenje *garera*, velike razlike postoje među ulemom pri kvalifikaciji *garera* i njegove primjene.[25]

23 Vidi Al-Darīr, *Al-Gharar in Contracts*, 44-51; Sažetak El-Darirovih argumenata spominje i El-Džemal. Vidi El-Gamal, *Islamic Finance*, 58-59.

24 Citirano u *Islamic Finance*, 59.

25 Spomenuto u Abdul Rahim Al-Saati, "The Permissible *Gharar* (Risk) in Classical

Opći principi koji se odnose na *garer*

Kao što smo ranije spomenuli, ulema je detaljno raspravljala o *gareru* i u osnovi se slažu oko temeljnih principa. Razlike postoje samo u ekstremnim slučajevima gdje pitanje *garera* graniči između prekomjernog i trivijalnog *garera* ostavljajući tako dosta prostora za diskutovanje i razilaženje. El-Darir je u svome djelu detaljno opisao različite stavove mezhebâ i njihova razilaženja vizavi aplikacije i domena *garera*. Na osnovu sabranih informacija, El-Darir je došao do određenih zaključaka koji mogu poslužiti kao neka vrsta osnovne klasifikacije principa vezanih za sve elemente *garera* koje u nastavku donosimo.[26]

Garer vezan za uslove ugovora

Pod ovim se misli na ugovor koji je sklopljen o kupoprodaji i čiji uslovi (npr. riječi ugovora) sadrže *garer*. Kada je riječ o *gareru* vezanom za uslove ugovora, El-Darir navodi sljedeće primjere:

1. Dvije prodaje u jednoj – Ova zabrana se spominje u nekoliko autentičnih hadisa i ulema se slaže o ovome i zabranjuje spajanje dva ugovora u jedan. Tirmizi bilježi hadis u kojem se kaže:

   حَدَّثَنَا هَنَّادٌ، قَالَ: حَدَّثَنَا عَبْدَةُ بْنُ سُلَيْمَانَ، عَنْ مُحَمَّدِ بْنِ عَمْرٍو، عَنْ أَبِي سَلَمَةَ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ.

   Ispričao nam je Hennad; kaže: Nama je ispričao Abde b. Sulejman, prenijevši od Muhammeda b. Amra, on od Ebu-Selemea, a on od Ebu-Hurejre koji je kazao: "Zabranio je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, (da budu) dvije nagodbe (prodaje) u jednom ugovoru (prodaji)."[27]

Islamic Jurisprudence," *Journal of KAU: Islamic Econ* 16, no. 2 (2003): 9.

26 Za detaljnu diskusiju o ovome vidi Al-Darīr, *Al-Gharar in Contracts*; Vidi također Al-Saati, "The Permissible *Gharar* " 9-14; Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 29-30; Muhammad Tahir Mansuri, *Islamic Law of Contract and Business Transactions* (New Delhi, India: Adam Publishers & Distributors, 2006), 95-101.

27 Vidi hadis br. 1250 u Tirmizi, *Tirmizijina Zbirka Hadisa*, 4, 153-54; Bejhaki navodi hadis u kojem se pored ove zabrane navodi i zabrana spajanja prodaje i kredita (*bej' ve selef*) te zabrana dobiti bez preuzimanja rizika, odnosno odgovornosti. Vidi Al-Bayhaqī,

Prema tome, nije dozvoljeno spajanje dva kupoprodajna ugovora u jedan ili spajanje prodaje i zajma. Na primjer, nije dozvoljeno da u jednom kupoprodajnom ugovoru prodavac kaže "prodajem ti to i to za 100 KM u kešu ili za 110 KM uz odgodu plaćanja" i da kupac kaže "pristajem" bez da se za vrijeme sklapanja ugovor tačno odredi koju cijenu će platiti. Drugi primjer bi bio ukoliko osoba kaže drugoj da će joj prodat kuću ukoliko ta osoba proda njemu auto. Oba ova slučaja sadrže u sebi *garer* jer u prvoj nije specificirana cijena koja će bit plaćena, a u drugoj postoji neizvjesnost da li će doći do razmjene jer je prva prodaja uslovljena drugom.

2. Prodaja uz učešće (*'urbūn* ili *'urbān*) – Pod pojmom *'urbūn* se misli na kupoprodajni ugovor pri kojem kupac plati unaprijed određenu sumu prodavcu, učešće. Ukoliko se kupac odluči kupit robu onda će platiti preostalu sumu, dakle učešće će se računati kao dio ukupne cijene. Međutim, ukoliko se kupac predomisli, onda on gubi pravo na učešće. Zabrana *'urbūn* prodaje se veže za hadis koji glasi:

أَخْبَرَنِي مَالِكُ بْنُ أَنَسٍ , قَالَ: بَلَغَنِي عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ , عَنْ أَبِيهِ , عَنْ جَدِّهِ أَنَّهُ قَالَ: »نهى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ , عَنْ بَيْعِ الْعُرْبَانِ«

Obavjestio me je Malik b. Enes, reče: Došlo je do mene od Amra b. Šu'ajba, od njegovog oca, od njegovog djeda da je rekao: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio je prodaju uz učešće ('urbān)."

Većina uleme smatra *'urbūn* prodaju zabranjenom jer ona sadrži elemente *garera* i prisvajanja novca bez adekvatne nadoknade. S druge strane, Ahmed ibn-Hanbel je smatra dozvoljenom pozivajući se na hadis kojeg bilježi Abdul-Rezzak. Bilo kako bilo, *'urbūn* prodaja je postala sastavni dio islamskog finansijskog sistema i El-Zuhejli je smatra dozvoljenom na osnovu *'urfa* (običaja).[28]

Al-Sunan, 5, 570.

28 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 99-100.

3. *Munābeza* – kupoprodaja bacanjem haljine (robe), *mulāmesa* – kupoprodaja pipanjem haljine, *hasāh* – kupoprodaja bacanjem kamenčića. Prve dvije vrste *garer* prodaje smo spomenuli ranije u hadisima koje smo naveli, a hadis o zabrani kupoprodaje bacanjem kamenčića glasi ovako:

   عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَ: »نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ، وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ«

   Od Ebu-Hurejre, radijallahu anhu, se prenosi da je rekao: Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio je kupoprodaju bacanjem kamenčića (hasāh) i neizvjesnu kupoprodaju (garer).[29]

   Ulema se slaže da je razlog zabrane ove tri vrste prodaje postojanje *garera* koji se veže ili za uslove ugovora ili za sami predmet prodaje.

4. Uvjetna (*mu'allek*) prodaja – Ovo je prodaja čije izvršenje ovisi o nekom drugom slučaju i pri kojoj se koristi određena uvjetna klauzula. Na primjer, ukoliko Ahmed kaže Hasanu: "Prodaću ti svoju kuću, ukoliko Omer proda meni svoju." Većina uleme smatra ovu vrstu prodaje nevažećom i kao razlog tome navode postojanje *garera*. U ovom primjeru, El-Darir navodi tri *garera*: prvi je vezan za uvjetovanu prodaju jer postoji neizvjesnot o tome da li će doći do prodaje ili ne, drugi je vezan za vrijeme kada će se dogoditi ova prodaja i treći je vezan za osnovni prodajni ugovor jer postoji neizvjesnost vizavi valjanosti samog ugovora i volji ugovornih strana onda kada se uvjet zadovolji.

5. Terminska (*mudāf*) prodaja – Ovo je prodaja čiji se ugovor sklapa danas, a izvršenje se odgađa do određenog roka u budućnosti. Primjer ove prodaje je da Ahmed kaže Hasanu: "Prodaću ti kuću iduće godine na današnji dan" ili "Prodaću ti kuću za mjesec dana." Većina uleme smatra ovu prodaju nevažećom zbog postojanja *garera*. Naime, dok dođe određeni rok da kupoprodajni ugovor stupi na snagu može doći do promjene cijene što može negativno uticati na jednu od ugovornih strana ili se stanje predmeta

29 Vidi hadis br. 939 u Muslim, *Muhtesar*, 404; Vidi također hadis br. 2196 u Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah*, 2 vols., vol. 2 (Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.), 739; Hadis br. 10872 u Al-Bayhaqī, *Al-Sunan*, 5, 559.

prodaje može promjeniti. Isto tako, kako vrijeme prolazi jedna od ugovornih strana ili obje mogu promjeniti mišljenje o kupoprodaji.

Garer vezan za predmet ugovora

Prethodno smo spomenuli da se pojam *garer* veže i za pojam asimetričnih informacija koje sa sobom nose neizvjesnot a koja je usko vezana za manjak informacija, neznanje ili *džehl*. Prema tome, ukoliko je u transakcijskom ugovoru prisutna određena doza neznanja vizavi elementarnih stvari ugovora onda se tu radi o *gareru* koji je zabranjem. U nastavku ćemo spomenuti neke od primjera *garera* koji se vežu za predmet ugovora

1. Neznanje roda – Poznavanje onoga što se kupuje je preduslov za valjanost ugovora. Tako na primjer, ukoliko osoba kaže drugoj: "Prodaću ti predmet za 10 KM" ovaj ugovor će biti nevažeći jer nije jasno određeno šta je taj predmet. Bez poznavanja predmeta prodaje prava vrijednost tog predmeta se ne može tačno procjeniti i ovakva transakcija bi bila slična kockanju jer kupac, nepoznavajući šta kupuje, može da bude novčano oštećen. Za razliku od druge uleme, malikije i hanefije dozvoljavaju ovu vrstu prodaje tvrdeći da kupac ima pravo inspekcije (*hijāru el-ru'je*).
2. Neznanje vrste – Nepoznavanje vrste predmeta prodaje također čini prodaju nevažećom kao što je to slučaj sa nepoznavanjem roda. Primjer ove prodaje je da prodavac kaže kupcu: "Prodaću ti životinju za 100 KM" bez tačnog određivanja koja je to životinja (npr. krava, ovca, konj i sl.).
3. Neznanje osobina, atributa i cijene predmeta prodaje – Nepoznavanje jasnih atributa predmeta prodaje kao i nepoznavanje tačne cijene predstavljaju vrstu *garera* koji poništava prodaju. Primjeri ovakve prodaje su prodaje *habelel-habeleh* (mladunčeta od mladunčeta koje još nije ni rođeno), *medāmīn* (ono što se nalazi u utrobama ženki – nerođeno mladunče) i *melākīh* (ono što se nalazi u leđima mužjaka deva – rasplodni materijal) koje su spomenute u jednom od hadisa ranije. Primjer ove prodaje je i prodaja onoga što je u zemlji. S druge strane, primjer *garera* koji

se veže za cijenu jeste da krojač proda haljinu za sedmodnevnu dnevnicu. S obzirom da visina dnevnice nije specificirana, onda se ugovor smatra nevažećim zbog *garera*.

4. Neznanje o količini predmeta prodaje – Ukoliko su ugovorne strane u stanju vidjeti ili pokazati predmet prodaje, recimo vreću žita, onda će ugovor biti valjan. Međutim, ukoliko to nije moguće onda takav ugovor neće biti važeći zbog *garera* koji taj ugovor sadrži. Primjer ove prodaje je *muzābena* koja je spomenuta u gore navedenom hadisu a koja predstavlja mijenjanje sirovih datula za suhe, mjereći šupljom posudom i mijenjanje suhog grožđa za sirovo u grozdu, mjereći šupljom mjerom.

5. Neznanje posebnog identiteta predmeta – Ova vrsta prodaje je slična gore spomenutoj vrsti gdje se ne poznaje vrsta predmeta prodaje. U ovom slučaju, ipak, vrsta je poznata ali nije tačno identifikovana. Ukoliko bi osoba prodala ovcu iz stada ovaca kupcu bez prethodnog identifikovanja te ovce, onda je ova prodaja nevažeća.

6. Neznanje vezano za vrijeme plaćanja kod odgođene prodaje – Ulema se slaže da je tačno određivanje vremena plaćanja preduslov za valjanost prodaje. Prema tome, ukoliko osoba kupi određeni predmet uz odgođeno plaćanje bez tačno određenog roka plaćanja, onda je ova prodaja nevažeća. El-Darir navodi kao primjer ove prodaje *habelel-habeleh* pri kojoj se plaćanje odgađa do neodređenog roka, odnosno dok mladuče ne bude rođeno.

7. Nemogućnost dostave predmeta prodaje – Dostava predmeta prodaje kupcu je preduslov za valjanost prodaje i ulema se slaže oko toga. Primjeri ove prodaje su: prodaja odbjegle životinje, prodaja duga (*bej' el-kāli bi el-kāli*), prodaja onoga što prodavac ne posjeduje i prodaja kupljenih stvari prije nego ih prodavac preuzme. Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je rekao:

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْلَمَةَ، حَدَّثَنَا مَالِكٌ، عَنْ نَافِعٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: »مَنِ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلاَ يَبِعْهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ«، زَادَ إِسْمَاعِيلُ: »مَنِ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلاَ يَبِعْهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ«

Pričao nam je Abdullah b. Mesleme, njemu Malik prenoseći

*od Nafija, on od Ibni-Omera, radijallahu anhuma, da je Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Ko kupi hranu, neka je ne prodaje, dok je ne pimi." Isma'il je dodao: "Ko kupi hranu, neka je ne preprodaje, dok je ne preuzme."*30

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ قَالَ: حَدَّثَنَا هُشَيْمٌ، عَنْ أَبِي بِشْرٍ، عَنْ يُوسُفَ بْنِ مَاهَكَ، عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ قَالَ: أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ: يَأْتِينِي الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي مِنَ البَيْعِ مَا لَيْسَ عِنْدِي، أَبْتَاعُ لَهُ مِنَ السُّوقِ، ثُمَّ أَبِيعُهُ؟ قَالَ: »لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ«

*Ispričao nam je Kutejbe; kaže: Nama je ispričao Hušejm, prenijevši od Ebu-Bišra, on od Jusufa b. Maheka, a on od Hakima b. Hizama koji je kazao: Pitao sam Allahova Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem: Dođe mi čovjek i zatraži od mene da mu prodam nešto što ne posjedujem, pa da li bi to mogao kupiti u čaršiji pa mu ga prodati? – a on reče: "Ne prodaji ono što lično ne posjeduješ."*31

8. Ugovaranje na osnovu nepostojećeg predmeta – Ukoliko nije dozvoljena prodaja predmeta čiji atributi nisu definisani, onda je logično da i prodaja nepostojećeg predmeta nije dozvoljena. Dakle, nije dozvoljeno prodavati predmet koji ne postoji za vrijeme kupoprodaje ili čije postojanje u budućnosti nije zagarantovano, kao na primjer *habelel-habeleh*. Izuzetak od ovog pravila su naravno *bej' selem* (plaćanje unaprijed) i *bej' istisnā'* (naručena proizvodnja).

9. Kupovina pri kojoj predmet prodaje nije viđen – Postoje različita mišljenja o tome da li je dozvoljeno prodati predmet kojeg kupac nije prethodno vidio, čak i ako je predmet detaljno opisan. Ovo je stav Šafije, dok većina uleme dozvoljava prodaju predmeta koji je prethodno detaljno opisan.

Garer i igre nulte sume

U svome radu na temu *Islamski hedging* (zaštita od rizika), El-Suvejlim (Al-Suwailem) je uporedio *garer* sa teorijom igara (*game theory*). Prema

30 Vidi hadis br. 2136 u El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 216. Vidi također hadis br. 2135.

31 Vidi hadis br. 1251 u Tirmizi, *Tirmizijina Zbirka Hadisa*, 4, 154-55. Vidi i druge hadise spomenute pod ovim poglavljem. Hadis bilježe i Ibn-Madže, Davud, Nesai, Bejhaki, Taberani i drugi.

njemu, *garer* ugovori su okarakterisani kao igre nulte sume gdje je dobitak jednog sudionika rezultat ekvivalentnog gubitka drugog sudionika.[32] U konačnici, ukupno bogatstvo među sudionicima ove igre se ne mijenja, dakle neto promjena je nula, a bogatstvo se samo prebacuje s jednog sudionika na drugog.

Ipak, ne slažu se svi sa analogijom El-Suvejlima. Naprotiv, El-Džemal je naveo primjere nekih igara nulte sume koje su zabranjene zbog *garera* kao i neke ugovore koji su zabranjeni zbog *garera* ali koje ne sadrže elemente igre nulte sume. Prema tome, El-Džemal tvdi da igre nulte sume ne mogu biti jedini razlog zbog kojeg se ugovor smatra validinim ili ne. Postoje određeni ugovori koji su u osnovi igre nulte sume ali su dozvoljeni zbog javnog interesa (*masleha*) koji nose sa sobom i koji ne može biti stećen bez učestvovanja u igrama nulte sume.33

Garer i špekulacija

Pojam špekulacija se može definisati kao “kupovina i/ili prodaja vrijednosnih papira, roba, valuta i sl. s ciljem da se relativno što brže ostvari dobit”[34] Prekomjerni *garer*, sa svom svojom neizvjesnošću i rizicima koje nosi sa sobom, se može djelomično porediti sa špekulacijom.[35] Kao što je to slučaj sa *garerom* općenito i špekulacija ima slične osobine. Naime, špekulaciju je nemoguće izbjeći i prisutna je u svakodnevnom životu. Na kraju krajeva, trgovina koju je Allah dž.š. dozvolio sadrži određenu dozu špekulacije jer

---

32 Sami I. Al-Suwailem, “Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange,” in *Studies in Islamic Economics in the 21st Century: Shari'ah Foundations, Theory and Institutions*, ed. Mohamad Aslam Haneef and Muhammad Anwar (Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia, 2005), 78.

33 Mahmoud A. El-Gamal, “An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classical Islamic Jurisprudence,” in *4th International Conference on Islamic Economics* (Leicester, UK2001), 2 i 6-7; Ibrahim Warde, *Islamic Finance in the Global Economy* (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2000), 59.

34 Simon Briscoe and Jane Fuller, *Harriman's Financial Dictionary*, ed. Simon Briscoe and Jane Fuller, Harriman's Financial Dictionary (Hampshire: Harriman House Ltd, 2007), 297; Vidi također Graham Bannock, Ron Baxter, and Evan Davis, *Dictionary of Economics*, Dictionary of Economics (London: The Economist & Profile Books Ltd, 2007; repr., 2007), 362.

35 Warde, *Islamic Finance*, 59. Latifa M. Algaoud and Mervyn K. Lewis, “Islamic Critique of Conventional Financing,” in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007), 39.

se trgovac nada ostvarenju dobiti putem svoje trgovine. Ipak, prekomjerna doza špekuliranja na finansijskim tržištima je ravno prekomjernom *gareru* koji nosi sa sobom negativne posljedice. Rezultati ove vrste špekulacije su bilionski gubici globalne finansijske krize koja je buknula u Americi 2008. godine.

Garer i rizik (*hatar*)

Iz gore navedenog i na osnovu velikog broja literature na ovu temu neko može doći do zaključka da je *garer* isto što i rizik (*hatar*). Barem tako neki od autora tumače riječ *garer*. Ipak, mišljenja smo da postoji bitna razlika između ova dva pojma i zbog toga je važno da to naglasimo. Naime, najvažnija razlika između *garera* i rizika jeste ta što je *garer* rezultat naših djela dok je rizik izvan naše kontrole. Čak šta više, preuzimanje rizika putem trgovine i drugih dozvoljenih aktivnosti je ne samo dozvoljeno već i pohvalno jer se time promoviše kooperacija i dijeli rizik.

Prema tome, sa stanovišta islamskih finansija i *garer* i rizik su izuzetno važni sastavni dijelovi kompletnog sistema. S jedne strane, svaka dobit koja nije popraćena preuzimanjem određene odgovornosti ili rizika se smatra *haramom* prema poznatoj pravnoj maksimi koja glasi "*el-harādžu bi el-damān*" što u prevodu znači "*pravo na dobit ovisi o preuzetoj odgovornosti (za gubitak)*." Isto tako, druga pravna maksima glasi "*el-gunmu bi el-gurmi*" što bi značilo da "*profit podrazumjeva rizik*" ili "*bez rizika nema dobitka*." S druge strane, ipak, pretjerani rizik čini ugovor, a time i dobit koja proizlazi iz tog ugovora, jednakim prodaji *garer* i kao takav je zabranjen.

Na osnovu ove kratke diskusije dolazimo do zaključka da se rizik smatra preduvjetom za legitimnost profita, a da njegova prekomjernost u kombinaciji s elementima *garera* čini ugovor kao i dobit ostvarenu tim ugovorom nevažećim i nelegitimnim.

Razlozi zabrane *garera*

Kao što je to slučaj i sa zabranom kamate, ulema navodi niz razloga zbog kojih se prodaja *garer* zabranjuje, ali se općenito slažu da je glavni razlog

zabrane *garera* uspostava pravde i pravednosti među ljudima.

Analizirajući ovu temu, ulema ukazuju na to da je *garer* zabranjen jer otvara put neprijateljstvu, mržnji, sudskim sporovima, ekploataciji ljudi i nezakonitom prisvajanju tuđe imovine.[36] Ibn-Tejmijje o tome kaže: "Vezano s tim, kvarljivi faktor kod *garera* je činjenica da to vodi do spora, mržnje i nezakonitog prisvajanja tuđe imovine. Međutim, poznato je da će se ovaj kvarljivi faktor zanemariti ukoliko mu se suprotavi veća korist [*masleha*]."[37]

El-Džemal, koji je *bej' el-garer* definisao kao "trgovanje rizicima" smatra da je postojanje rizika (tj. slučajnosti) glavni razlog zabrane transakcija na osnovu *garera*. On ide dalje i tvrdi da je razlog zabrane *garera* ekonomska neefikasnost koja proizilazi iz pogrešnnog ocjenjivanja rizika.[38]

Ukratko, cilj zabrane *garera* je da se osigura puna suglasnost, transparentnost, pravičnost i zadovoljstvo među ugovornim stranama. U protivnom, *garer* će u finansijskim transakcijama rezultirati neprijateljstvom, sporovima, ekploatacijom i nepravdom uopće među ugovornim stranama.

Mejsir (kockanje)

Pored zabrane kamate i *garera* o kojima smo opširno govorili u prethodnim poglavljima, treća zabrana koja se uveliko veže za islamski finansijski sistem jeste zabrana *mejsira* (kockanja ili igara na sreću). Općenito, islam zabranjuje svaku vrstu kockanja i igara na sreću i svaka zarada putem kockanja smatra se haramom, nedozvoljenom. Ova zabrana je zasnovana na kur'anskim ajetima koji navode negativne strane ove prakse.

Ipak, kao što je to slučaj sa *garerom*, postoji bitna razlika između pukih igara na sreću i aktivnosti koje sa sobom nose određenu dozu neizvjesnosti i koje sadrže elemente slučajnosti i preuzimanja rizika. Naprotiv, kao što smo spomenuli ranije u posebnom poglavlju o podjeli rizika, islamski finansijski

36 Al-Darīr, *Al-Gharar in Contracts*, 46-47; Al-Saati, "The Permissible *Gharar* " 15; Visser, *Islamic Finance*, 46-47.

37 Citirano u El-Gamal, *Islamic Finance*, 59.

38 "An Economic Explication of the Prohibition of *Gharar* in Classical Islamic Jurisprudence," 2-3.

sistem se bazira na kooperaciji i podjeli rizika među svim sudionicima na tržištu.

Definicija *mejsira*

Kockanje ili *mejsir*, također poznato i kao *kimār*, podrazumjeva bilo kakvu aktivnost koja podrazumjeva klađenje pri čemu jedna strana, pobjednik, dobija cijeli ulog, dok druga strana, gubitnik gubi svoj ulog. *Mejsir* predstavlja pravi oblik igara nulte sume gdje je dobit jedne strane jednaka gubitku druge strane.

Prema tome, *mejsir* podrazumjeva ideju dobrovoljnog i namjernog preuzimanja rizika i u velikoj mjeri je sličan špekulacijama. Obje ove aktivnosti, *mejsir* i špekulacija, su motivisane nadom o brzom, jednostavnom i jeftinom bogaćenju, bogaćenju preko noći.

Zabrana *mejsira* u Kur'anu

Kao što je to slučaj sa zabranom kamate, *mejsir* je također zabranjen postepeno. Tako se zabrana *mejsira* prvo spominje u *suri El-Bekare* u kojem se ova praksa djelomično zabranjuje. Allah dž.š. kaže:

يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهِمَا وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمُ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ ﴿٢١٩﴾

> *Pitaju te o vinu i kocki. Reci: "Oni donose veliku štetu, a i neku korist ljudima, samo je šteta od njih veća od koristi." I pitaju te koliko da udjeljuju. Reci: "Višak!" Eto, tako vam Allah objašnjava propise da biste razmislili.* (Krava, 219)

Sejid Kutb u svome tefsiru, *U okrilju Kur'ana*, navodi da je ovo prvi korak ka zabrani vina i kockanja. Allah dž.š. je spremao ovu generaciju muslimana za ulogu koju su trebali obavljati, pa im nije bilo prikladno da dangube i svoje vrijeme troše u opijanju i kockanju. Međutim, ovim kur'anskih ajetom se ukazuje da postoje korisne stvari koje su zagrnute zlom, kao i loših stvari koje su zagrnute dobrom. Ipak, da li će to biti dopušteno (*halal*) ili zabranjeno (*haram*), zavisi od toga da li preovlađuje dobro ili zlo. S obzirom da ovaj

kur'anski ajet ukazuje na to da alkohol i kocka sadrže više štete nego koristi, to ukazuje na potencijalnu zabranu iako to još nije otvoreno rečeno.[39]

Konačna zabrana kocke, kao posljedica preovladavajućeg zla u njoj spomenutog u prethodnom ajetu, je objavljenja u *suri El-Ma'ide*, koji glasi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَن يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ ۖ فَهَلْ أَنتُم مُّنتَهُونَ ﴿٩١﴾

> *O vjernici, vino i kocka i kumiri i strjelice za gatanje su odvratne stvari, šejtanovo djelo; zato se toga klonite da biste postigli što želite. Šejtan želi da pomoću vina i kocke unese među vas neprijateljstvo i mržnju i da vas od sjećanja na Allaha i od obavljanja molitve odvrati. Pa hoćete li se okaniti?* (Trpeza, 90-91)

Allah dž.š. ovim ajetom skreće pažnju na nekoliko zabranjenih aktivnosti, uključujući *mejsir*, koje su djela šejtana, a šejtan sa sobom donosi samo ono što je loše. Stoga, Allah dž.š. naređuje vjernicima da se klone tih aktivnosti kako bi uspjeli kako na ovom svijetu tako i na Ahiretu. Iz ajeta se može zaključiti i to da kako god izbjegavanje ovih radnji vodi ka uspjehu tako i upadanje u ove šejtanove zamke vodi ka propasti i uništenju.

Ibn Kesir, tumačeći ova dva ajeta, kaže da se prvim ajetom vjernici podstiću na izbjegavanje ovih štetnih radnji. Međutim, drugi ajet u kojem Allah dž.š. kaže: "*Pa hoćete li se okaniti?*" ukazuje na prijetnju i zastrašivanje.[40]

Mejsir i *garer*

Postoji jedan broj uleme koja smatra da su *garer* i *mejsir* međusobno povezani. Oni tvrde da tamo gdje postoje elementi *garera* (prekomjernog *garera*) obično su prisutni i elementi *mejsira*. Uzimajući u obzir ogromnu neizvjesnost koju *garer* prodaja nosi sa sobom, ulema smatra da se pod zabranom kockanja podrazumjeva i zabrana prekomjernog *garera* jer on sa sobom nosi neke elemente *mejsira*.

39 Sayyid Qutb, *U Okrilju Kur'ana* [Fi Zilali-l-Qur'an], trans. Omer Nakičević, Jusuf Ramić, and Mesud Hafizović, vol. 2 (Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1996), 183-85.

40 Ibn Kesir, *Tefsir: Skraćeno Izdanje* (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2002), 293-94.

El-Sa'ati (Al-Saati) tvrdi da su Ibn-Tejmijje i Ibn-Kajjim bili prvi koji su smatrali prekomjerni *garer* vrstom *mejsira* koji je zabranjen. Tako na primjer, Ibn-Tejmijje smatra da je prekomjerni *garer* jedan oblik *mejsira* koji je strogo zabranjen.[41] Savremena ulema navodi ugovor o konvencionalnom osiguranju kao primjer *mejsira*. Razlog za ovakav stav je zato što vlasnik polise plaća relativno malu sumu, premiju, i ako dođe do nesreće on će dobiti ogromnu sumu (osiguranu sumu). Međutim, ako se ništa ne dogodi, onda će vlasnik polise izgubiti pravo na novac kojim je kupljena polisa osiguranja. Ovakva zarada, bilo da se radi o zaradi osiguravajuće kuće ili zaradi vlasnika polise od osigurane sume, predstavlja zaradu bez adekvatne naknade.

Nadalje, El-Sa'ati navodi sljedeće sličnosti između prekomjernog *garera* i *mejsira*:

1. U oba slučaja kupac dobrovoljno preuzima rizik transakcije.
2. Ishod transakcije kao i vještine najviše ovisi o sreći (slučajnosti).
3. U oba slučaja kupac teži monetarnoj koristi.
4. U oba slučaja kupac se suočava s pretjeranim rizikom i nesigurnošću.
5. U oba slučaja kupac je motivisan nadom da će se lahko obogatiti.
6. U oba slučaja predviđena dobit je iznimno velika u odnosu na mali iznos novca koji se obično uplaćuje radi kupovine predmeta prekomjernog *garera* ili u slučaju kockanja.[42]

Razlozi zabrane *mejsira*

Kocka i kockanje je zlo koje ima ogromne posljedice na društvo i društveni poredak. Razlozi zabrane kockanja su spomenuti direktno u kur'anskim ajetima koje smo prethodno naveli. Kur'an nam ukazuje na to da su vino, kocka, kumiri i strelice za gatanje odvratne stvari (*ridžs*) i šejtanovo djelo koji ima jedino za cilj da unese među vjernike neprijateljstvo i mržnju i da ih odvrati od sjećanja na Allaha dž.š. i od obavljanja namaza.

41 Al-Saati, "The Permissible *Gharar* " 8.

42 Ibid.

Prema tome, svaka vrsta kockanja, bilo da se radi o državnoj lutriji, konjskim trkama, sportskim kladionicama i sl. se smatra *haramom* u islamu i svaka zarada ostvarena na ovaj način se smatra *haram* zaradom.

Druge zabrane vezane za islamske finansije

Zabrana kamate (*ribā*), neizvjesnosti (*garera*) i kockanja (*mejsira*) su osnovne zabrane vezane za islamske finansije. Ipak, pored ovih zabrana postoje i druge negativne radnje koje se na ovaj ili onaj način vežu za islamske finansije.

Tako na primjer, u islamu se zabranjuje proizvodnja i prodaja *haram* proizvoda kao što su alkohol, svinjsko meso, pornografske djelatnosti i sl. Zabranjene su također djelatnosti konvencionalnog osiguranja, zabavne djelatnosti koje nisu šerijatski dopuštene, proizvodnja ili prodaja duhanskih proizvoda, trgovanje kompanijama koje ne zadovoljavaju šerijatske standarde, ulaganja u hotele i odmarališta gdje se serviraju alkohol, haram hrana i gdje se odvijaju kockarske aktivnosti, itd.

3. dio

Islamski finansijski instrumenti: teorija i praksa

- *Mudāreba* (pasivno partnerstvo)
- *Mušāreka* (partnerstvo)
- *Murābeha* i *Bej' bisemen ādžil* (BBA)
- *Idžāra* (najam ili lizing)
- *Mušāreka mutenākisa* (umanjujuće partnerstvo)
- *Selem* (plaćanje unaprijed ili avansiranje)
- *Istisnā'* (naručena proizvodnja)
- *Vekāla* (punomoć ili posredovanje)
- *Sarf* (mjenjanje novca)
- *Teverruk* (monetizacija)
- *Bej' el-dejn* (prodaja duga) i *Bej' el-'īna* (otkup)
- *Sukūk* (islamski certifikati)

Poglavlje 14

MUDĀREBA (PASIVNO PARTNERSTVO)

OPĆENITO, ISLAM ZABRANJUJE KREDITIRANJE na principu kamate (*ribā*) i odvraća od dužničkog finansiranja. Jedan od razloga zabrane kamate je činjenica da tu ne postoji prilika za dijeljenje rizika, jer je ugovor o finansiranju na principima kamate ugovor o transferu ili prenosu rizika. Islamske finansije, s druge strane, nastoje da promovišu kooperaciju kroz instrumente za podjelu dobiti i gubitka, odnosno za podjelu rizika. Ovim se želi ostvariti ekonomska pravda i osigurati javni interes (*masleha*).

Dok se konvencionalne banke uglavnom oslanjaju na kamatne kredite u svom svakodnevnom djelovanju, islamske finansijske institucije to ne mogu raditi zbog očigledne zabrane kamate (*ribā*) u islamu. Ipak, islam prepoznaje potrebu za kreditiranjem, ali to kreditiranje ne može biti na principu kamate gdje dužnik plaća veću sumu od one koju je uzeo. Islamske finansije, tako, prepoznaju beskamatne kredite kao što su *kard hasan* (graciozni/

dobronamjerni kredit) koji se uglavnom prevodi kao beskamatni kredit, *dujūn* (dugovi) i *kurūd* (krediti).

Prema tome, finansiranje u islamu treba da bude zasnovano na šerijatskim principima kao što su *mudāreba*, *mušāreka*, *murābeha*, *idžāra*, itd. Ipak, činjenica je da su se islamske finansijske institucije uglavnom okrenule instrumentima koji u sebi imaju karakteristike stvaranja dužničkog odnosa između banke i klijenta. Ovo je u direktnoj suprotnosti sa idealima islamskog finansiranja i idejama koje su nam predložili pioniri islamske ekonomije i finansija od njihovog modernog razvoja.

Kratak pregled *mudārebe*

Mudāreba je jedna od predislamskih finansijskih instrumenata koji ne samo da je preživio pojavu islama već je uveliko doprinio njegovom razvoju. *Mudāreba* je služila kao jedan od važnih izvora finansiranja trgovine koja je bila glavna okosnica ekonomije tog vremena. Prvobitna ili izvorna *mudāreba* se temeljila na odnosu jedan na jedan, odnosno odnosu između poslodavca i finansijera koji su se međusobno poznavali i imali povjerenje jedan u drugog. Upotreba i način raspolaganja sredstvima je jasno definisana, a period ugovora je bio relativno kratak. Sve ovo je išlo u prilog finansijeru koji se na taj način suočavao s ograničenom dozom rizika i malom mogućnošću za pojavu moralnog hazarda. Međutim, današnja primjena *mudārebe* unutar islamskog finansijskog sistema se uveliko razlikuje od njene prvobitne primjene. O ovome ćemo nešto opširnije u daljnem tekstu.

Mudāreba se uglavnom prevodi kao pasivno partnerstvo. Ona, zajedno sa *mušārekom*, predstavlja jedan od osnovnih načela islamskog finansiranja koje ima za cilj promovisanje kooperacije između poslovnih subjekata, uspostavu ekonomske pravde i jednakosti putem djeljenja rizika nastalih poslovnim angažovanjem. Ipak, *mudāreba* ima svoje specifičnosti i predstavlja posebnu vrstu partnerstva. U nastavku ćemo detaljnije opisati ovaj finansijski ugovor i njegove karakteristike.

Definicija *mudārebe*

Mudāreba je ugovor između *rabb el-māla* (vlasnika kapitala), koji samo doprinosi kapital i *mudāriba* (poduzetnika, manadžera ili trgovačkog povjerenika), koji vodi i upravlja cijelim biznisom.[1] *Medželle el-ahkāmi el-adlijje* definiše *mudārebu* kao "vrstu partnerstva pod uslovom da kapital doprinosi jedna osoba, a radnu snagu i rad druga."[2]

Ibn Rušd, u svome djelu *Bidājet el–Mudžtehid*, ovako definiše *mudārebu*: "Kada osoba da svoju imovinu drugoj osobi da bi njome trgovala, pri čemu *mudāribu* pripada tačno određen dio profita, tj. dio oko kojeg su se dogovorili bilo trećina, četvrtina ili polovina."[3]

Pored imena *mudāreba*, ulema navodi i druga imena za ovaj poslovni aranžman, kao na primjer *kirād*, *mukāreda* i *mu'āmela*.[4] Pod imenom *mudāreba* ukazuje se na činjenicu da *rabb el-māl* i *mudārib* dijele profit. S druge strane, pod imenom *kirād* ukazuje se na činjenicu da *rabb el-māl* daje dio svog kapitala i dio profita *mudāribu*.[5]

Legalitet *mudārebe*

Kada je riječ o legalitetu *mudārebe*, onda možemo reći da se ulema generalno slaže o dozvoljenosti *mudārebe* sa šerijatskog stanovišta. Legalitet *mudārebe* se temelji na Kur'anu, Poslanikovom, *sallallahu alejhi ve sellem,* sunnetu, konsenzusu uleme (*idžmā'u*) i analogiji (*kijāsu*).

1 Vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 485-87; Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 31.

2 Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 233.

3 Ibn Rushd, *Bidāyat Al-Mujtahid Wa Nihāyat Al-Muqtasid*, 4 vols., vol. 4 (Cairo: Dār al-Hadīs, 2002-1425H), 21.

4 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 489; Vidi isto AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010), 235.

5 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 485; Asyraf Wajdi Dusuki and Nurdianawati Irwani Abdullah, *Fundamentals of Islamic Banking* (Kuala Lumpur: IBFIM, 2011), 108.

Dokazi iz Kur'ana

Kada je riječ od dokazima iz Kur'ana, ulema navodi sljedeće ajete na kojima temelje dozvoljenost i valjanost *mudāreba* ugovora. Allah dž.š. kaže:

> إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلُثَيِ اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ وَثُلُثَهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ عَلِمَ أَن لَّن تُحْصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ عَلِمَ أَن سَيَكُونُ مِنكُم مَّرْضَىٰ وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ وَآخَرُونَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُم مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِندَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا وَأَعْظَمَ أَجْرًا وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾
>
> *Gospodar tvoj sigurno zna da ti u molitvi provodiš manje od dvije tre**ć**ine no**ć**i, polovinu njezinu ili tre**ć**inu njezinu, a i neki od onih koji su uz tebe. Allah odre**đ**uje dužinu no**ć**i i dana, On zna da vi to ne umijete izra**č**unati pa vam prašta, a vi iz Kur'ana u**č**ite ono što je lahko; On zna da **ć**e me**đ**u vama biti bolesnih, i onih koji **ć**e po svijetu putovati i Allahove blagodati tražiti, i onih koji **ć**e se na Allahovu putu boriti – zato izgovarajte iz njega ono što vam je lahko, i molitvu obavljajte, i milostinju udjeljujte, i draga srca Allahu zajam dajte! A dobro koje za sebe unaprijed osigurate na**ć**i **ć**ete kod Allaha još ve**ć**im i dobi**ć**ete još ve**ć**u nagradu. I molite Allaha da vam oprosti, jer Allah prašta i milostiv je.* (Umotani, 20)
>
> فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾
>
> *A kad se molitva obavi, onda se po zemlji raziđite i Allahovu blagodat tražite i Allaha mnogo spominjite, da biste postigli što želite.* (Petak, 10)

Spominjući ove ajete i njihovu vezu sa *mudārebom*, El-Zuhejli (Al-Zuhayli) kaže: "Iako ovi ajeti ne govore eksplicitno o ugovoru pasivnog partnerstva, oni implicitno potvrđuju validnost rada sa tuđim kapitalom u zamjenu za dio profita."[6]

Dokazi iz sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Principi *mudārebe* su prakticirani prije dolaska islama od strane arapskih plemena. Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je lično putovao

6 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 488.

obavljajući trgovinske poslove, na principu *mudārebe*, za Hazreti Hatidžu, *radijallahu anha*, s kojom se kasnije i oženio. Dolaskom islama, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je odobrio ovaj način poslovanja i nije prigovorio svojim ashabima koji su ga primjenjivali za finansiranje karavana i drugih trgovinskih poslova.

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ: كَانَ الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ «إِذَا دَفَعَ مَالًا مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ: لَا يَسْلُكُ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلُ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةٍ، فَإِنْ فَعَلَ فَهُوَ ضَامِنٌ، فَرَفَعَ شَرْطَهُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَأَجَازَهُ»

Od Ibn-Abbasa se prenosi da je rekao: Abbas ibn Mutallib je uvjetovao svome ortaku kada bi mu davao imetak "mudārebe" da sa njim ne putuje morem, ne zanoći u dolini i ne kupuje ono što je podložno brzom propadanju, a ako to uradi onda snosi rizik. Pa je o njegovom uvjetu obavješten Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, što je on odobrio.[7]

Dokazi iz *idžme* (konsenzusa uleme)

Muslimanska ulema je složna oko dozvoljenosti *mudāreba* ugovora. Ovaj ugovor je postojao i za vrijeme *džāhilijjeta* i islam ga je odobrio. Isto tako, ashabi Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* su investirali imetak siročadi putem *mudāreba* ugovora i niko se nije suprostavljao njihovom postupku.

وروي : أن عبد الله وعبيد الله ابنا عمر رضي الله عنهم قدما العراق ونزلا على أبي موسى رضي الله عنه فقال لو كان عندي فضل مال لأكرمتكما ولكن عندي مال من مال بيت المال فابتاعا به ، فإذا قدمتما المدينة فادفعاه إلى أمير المؤمنين رضي الله عنه ، ولكما ربحه ، ففعلا ذلك ، فلما قدما على عمر رضي الله عنه أخبراه بذلك ، فقال : »هذا مال المسلمين فربحه للمسلمين« فسكت عبد الله وقال عبيد الله: « لا سبيل لك إلى هذا فإن المال لو هلك كنت تضمننا» قال بعض الصحابة رضوان الله عليهم أجمعين: »اجعلهما بمنزلة المضاربين ، لهما نصف الربح وللمسلمين نصفه« فاستصوبه عمر رضي الله عنه

Prenosi se da su Abdullah i Ubejdullah, sinovi Omera, radijallahu anhum, otišli u Irak i odsjeli kod Ebu Musaa, radijallahu anhu, koji im nije imao šta ponuditi osim državnog prihoda kojim su mogli

7 Hadis br. 760. Vidi Al-Tabarani, *Al-Mu'jam Al-Awsat*, 10 vols., vol. 1 (Cairo: Dār al-Haramajn, n.a.), 231; Al-Bayhaqi, *As-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 6 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003-1424H), 184; Ad-Dāraqutnī, *Sunan Ad-Dāraqutnī*, 5 vols., vol. 4 (Beirut: Muassisah ar-Risālah, 2004-1424H), 52-53.

raspolagati do Medine tako što će za njega kupiti robu, uvesti u Medinu, prodati i zaraditi, a glavnicu dati njihovom ocu, Omeru, koji je bio halifa. To su i učinili. Kada si obavijestili Omera, on im reče: "Ovo je imovina muslimana pa i zarada od nje pripada muslimanima." Abdullah je zaćutio, a Ubejdullah se pobunio rekavši: "To nije u redu. Da je imovina uništena, ti bi nas držao odgovornim." Na to neki od ashaba, radijallahu anhum, rekoše: "Učini njih dvojicu mudāribima, njima pripada pola zarade, a muslimanima druga polovica." Ovaj prijedlog je Omer, radijallahu anhu, prihvatio.

Dokazi iz *kijāsa* (analogije)

Ulema također odobrava ovu vrstu finansijskog ugovora na principu *kijāsa*. Naime, pozivajući se na dozvoljenost nekih drugih ugovora, kao što je *muzāre'a*, ulema pravi paraleli i dozvoljava *mudāreba* ugovor. Ovim ugovorima se dozvoljava onima koji imaju imetak ali nemaju vremena i potrebnu vještinu da se udruže sa onima koji imaju potrebne vještine ali nemaju imetak i time ostvare dobit za obje strane.

OSNOVNE KARAKTERISTIKE *MUDĀREBE*

Temelji *mudāreba* ugovora

Muslimanski učenjaci navode nekoliko temeljnih uslova za formiranje *mudāreba* ugovora. Za hanefije temeljni uslov jeste ponuda (*īdžāb*) s jedne strane i prihvatanja (*kabūl*) s druge. Pored toga, u ponudi se treba jasno upotrijebiti jedno od imena *mudārebe*.

S druge strane, većina uleme navodi tri temeljna uslova za formiranje *mudāreba* ugovora: (i) *rabb el-māl* (vlasnik kapitala ili investitor) i *mudārib* (poduzetnik ili manadžer); (ii) predmet ugovora (kapital, rad i profit) i (iii) ponuda (*īdžāb*) sa jedne i prihvatanja (*kabūl*) sa druge strane. Šafije dijele tačku (ii) na tri dijela (kapital, rad i profit) što čini pet temeljnih uslova za formiranje *mudāreba* ugovora.[8]

8 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 489-90.

Istaknute odlike *mudāreba* ugovora

Mudāreba ugovor predstavlja posebnu vrstu partnerstva i kao takav ima svoje specifične i istaknute odlike. Ukratko, istaknute odlike *mudāreba* ugovora su:

i. Ulema je složna da se novac može koristiti kao kapital za *mudārebu*, ali dug ne može. Međutim, većina uleme ne dozvoljava korištenje nemonetarnih sredstava u tu svrhu iz razloga što to vodi ka neizvjestosti pri procjenjivanju vrijednosti što na kraju može dovesti do spora između partnera.

ii. Kapital mora biti na raspolaganju *mudāribu* onda kada mu je potreban za obavljanje poslova, mada ne mora biti prisutan za vrijeme sklapanja ugovora.

iii. Kapital mora biti predat *mudāribu* kako bi ga on koristio za obavljanje poslova. Ukoliko *rabb el-māl* čuva kapital kod sebe, onda većina uleme smatra *mudārebu* nevažećom.

iv. *Mudārib* ne smije garantovati povrat kapitala jer bi to učinilo ugovor nevažećim. Međutim, povratak kapitala može garantovat neovisna treća osoba.

v. Kapital se može koristiti samo za ulaganja u poslove koji su u skladu sa šerijatom.

vi. *Rabb el-māl* nema pravo upravljanja i rukovođenja biznisom jer je to obaveza i dužnost *mudāriba* koji treba da je neovisan od *rabb el-māla* u procesu donošenja odluka.

vii. Omjer podjele profita mora da bude dogovoren na samom početku ugovora i može da bude izražen u procentima, ali nikako u određenoj sumi. Ukoliko podjela profita nije određena unaprijed onda se *mudāreba* ugovor smatra defektivnim i tada važi opće pravilo da će se profit dijeliti jednako.

viii. Profit će biti podijeljen tek nakon što se pokriju svi operativni troškovi biznisa te može biti stavljen po strani kao rezerva.

ix. Gubitke snosi isključivo *rabb el-māl*.

Vrste *mudārebe*

Općenito, *mudāreba* ugovor se može podijeliti u dvije vrste i to: neograničena *mudāreba* (*mudāreba mutlaka*) i ograničena *mudāreba* (*mudāreba mukajjeda*).

Neograničena mudāreba (mudāreba mutlaka)

Pod neograničenom *mudārebom* se misli na *mudārebu* gdje *rabb el-māl* daje određeni kapital *mudāribu* s kojim se dogovara samo oko omjera podjele profita. *Mudārib* ovaj kapital ima na raspolaganju za trgovinu i investiranje bez ikakvih ograničenja na koji način će koristiti sredstva, da li će plačati gotovinom ili na rate, s kim će ulaziti u poslovne odnose, i tome slično. Drugim riječima, *mudārib* ima na raspolaganju potpunu slobodu za korištenje kapitala, pri čemu će koristiti svoje vlastito iskutvo.

Medželle el-ahkāmi el-adlijje za ovu vrstu *mudārebe* kaže da je to *mudāreba* "gdje ne postoji ograničenje vezano za vrijeme, mjesto, ili bilo koju vrstu poslova, ili od koga *mudārib* smije kupovati ili kome smije prodavati."[9]

Ograničena mudāreba (mudāreba mukajjeda)

Rabb el-māl, u slučaju ograničene *mudārebe*, može unaprijed odrediti određene uslove za korištenje njegovog kapitala od strane *mudāriba*. Tako na primjer, *rabb el-māl* može odrediti kojim biznisom se *mudārib* smije baviti ili u koju privredu smije investirati. AAOIFI standard definiše ograničenu *mudārebu* kao: "ugovor kojim vlasnik kapitala oganičava djelatnosti *mudāriba* na određenu lokaciju ili određenu vrstu investicija koje vlasnik kapitala smatra adekvatnim, ali ne na način koji bi bespotrebno ograničio *mudāribu* njegovo poslovanje."[10]

Za ovu vrstu *mudārebe* može nam poslužiti i gore navedeni hadis o Abbasu

9 Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, 233.

10 *Šerijatski standard br. 13*. Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 236; Vidi isto Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, 233.

ibn Muttalibu, *radijallahu anhu*, koji je postavio par uslova svome *mudāribu* prije nego li mu je dao svoj kapital da s njime trguje. O ovome je obavješten Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* što je on odobrio, time mu dajući šerijatsku podršku.

Podjela dobiti i gubitka

Kod *mušāreke* svi partneri dijele gubitke spram njihovog investiranog kapitala, dok kod *mudārebe* sve troškove snosi isključivo *rabb el-māl* jer *mudārib* nema svog kapitala u *mudārebi* osim truda koji ulaže pri obavljanju poslova vezanih za *mudārebu*. Gubitak za *mudāriba* predstavlja uzalud uloženi trud i vrijeme te njegov rad koji mu nije donio nikakvu zaradu.

Ipak, ovaj uslov podrazumjeva da je *mudārib* uložio sav svoj napor da ostvari dobit *mudārebi*, što podrazumjeva profesionalno obavljanje svih aktivnosti uz posvećenost dužne pažnje (*due diligence*). Ukoliko se dokaže da *mudārib* nije obavljao svoje poslove profesinalno, odnosno obavljao ih je nemarno, ili je na neki način prevario *rabb el-māla*, onda je *mudārib* odgovoran za nastale gubitke i dužan je pokriti te troškove *rabb el-mālu*.

Međutim, dokazati da je *mudārib* neodgovorno postupao u obavljanju svojih funkcija je relativno težak i naporan proces. Pored toga, općeprihvaćeno načelo je da je, u slučaju *mudārebe, rabb el-māl* taj koji mora dokazati nemar *mudāriba*. Ovo načelo ulema veže za sljedeći hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* u kojem se kaže:

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رضي الله عنهما، أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: »لَوْ يُعْطَى النَّاسُ بِدَعْوَاهُمْ لَادَّعَى رِجَالٌ أَمْوَالَ قَوْمٍ وَدِمَاءَهُمْ، وَلَكِنَّ الْبَيِّنَةَ عَلَى الْمُدَّعِي، وَالْيَمِينَ عَلَى مَنْ أَنْكَرَ«

Od Ibn-Abbasa, radijallahu anhu, se prenosi da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Kad bi se ljudima presuđivalo na osnovu optužbi drugih ljudi, otišli bi (bespravno) imeci naroda i njihove krvarine. Međutim, onaj koji traži, dužan je podnijeti dokaz, a onaj koji poriče, zakletvu."[11]

11 Hadis je *hasen*, prenosi ga Bejhaki i drugi u svojim zbirkama. Tirmizi također bilježi sličnu predaju u svojoj zbirci, hadisi br. 1359.-1361. Vidi Tirmizi, *Tirmizijina Zbirka Hadisa – Tirmizijin Džami' – Sunen*, 4 vols., vol. 4 ((prev. i komentar Mahmut Karalić). Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 1999), 245-47.

Sličnu predaju bilježe i Buharija i Muslim u svojim *Sahīhima*. Ovdje ćemo navesti predaju koju bilježi Buharija. Pričao nam je Nasr b. Ali b.Nasr, njemu Abdullah b. Davud, prenoseći od Ibn-Džurejdža, a ovaj od Ibn-Ebu-Mulejke da su dvije žene nizale đerdan u nekoj kući, pa je jedna od njih izišla. U ruci joj je bilo zabodeno šilo i zato je optužila drugu. Tužba je predata Ibn-Abbasu, *radijallahu anhu*. Tada je on rekao: "Allahov je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, rekao: *'Kad bi se ljudima presuđivalo na osnovu optužbi drugih ljudi, otišle bi (bespravno) krvarine i imeci naroda.'* Podsjetite je na Allaha i proučite joj: *'Oni koji obavezu svoju prema Allahu i zakletve svoje zamjenjuju...'*" Podsjetili su je na Allaha, i ona je priznala istinu. Tada je Ibn-Abbas, *radijallahu anhu*, rekao: "Allahov je Poslanik rekao: *'Zakletvom se brani osoba koja je optužena.'*"[12]

Ipak, kako se vrijeme, načini i uvjeti poslovanja mijenjaju, tako i neka ulema smatra da se određeni propisi trebaju prilagoditi datom vermenu i običajima. Tako na primjer, u slučaju *mudārebe*, Šejh Husejn Hamid (Hussain) smatra da se obaveza dokazivanja krivice može prebaciti na *mudāriba*. Prema riječima Šejh Husejn Hamida, razlog ovakve radikalne izmjene jeste taj što su investitori kao vlasnici kapitala (*rabb el-māl*) namamljeni na ovu investiciju projekcijama poslovnog plana (*business plan*). On ovo smatra "lažnim" obećanjem. Prema tome, ukoliko poslovni plan predviđa dobit u iznosu od 8%, a stvarni povrat je, recimo, 6%, onda je – Šejh Husejn Hamid tvrdi – *mudārib* dužan dokazati investitorima da je gubitak rezultat nekih tržišnih faktora koji su van *mudāribove* kontrole. U protivnom, *mudārib* je dužan da namiri razliku od 2% dobiti.[13]

Raskid *mudāreba* ugovora

Ulema općenito smatra *mudāreba* ugovor neobavezujućim i stoga može biti raskinut bilo kada od bilo koje strane. Da bi jedna strana raskinula ugovor,

12 Hadis br. 4552. Vidi Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 3 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 548-49. Hadis se također spominje u Muslimovoj zbirci hadisa pod brojem 1711. Vidi *Sahihul-Muslim*.

13 Dakle, ukoliko je do gubitka došlo usljed ekonomske ili finansijske krize, ili nekih drugih dešavanja na tržištu koja ne predstavljaju svakodnevnicu i koje *mudārib* nije mogao predvidjeti, onda on nije dužan namiriti razliku u dobiti, odnosno gubitak. Međutim, ukoliko se tržišne prilike nisu znatno promjenile, već se ispostavi da su predviđanja *mudāriba* bila pogrešna, onda *mudārib* treba da snosi odgovornost i nadoknadi razliku.

dužna je blagovremeno obavjesti drugu stranu. U tom trenutku, imovina koja se nalazi kod *mudāriba* biće prodata, ukoliko već nije u gotovini, i ostvarena dobit će biti podijeljenja među njima prema ugovorenom omjeru.

Ipak, jedno od osnovnih načela islama jeste da "*nema štete niti nanošenja štete*." Tako, raskid *mudāreba* ugovora, iako se smatra dozvoljenim u normalnim situacijama, ne bi trebao prouzrokovati finansijske troškove bilo kojem partneru. AAOIFI, u svom *Šerijatskom standardu br. 13* koji govori o *mudārebi*, navodi dva slučaja u kojem jednostrani raskid ugovora nije dozvoljen:

(a) Ukoliko je *mudārib* već započeo posao, onda je *mudāreba* ugovor obavezivajući sve dok se taj posao ne završi.

(b) Ukoliko se stranke dogovore da *mudāreba* ugovor ne može biti raskinut na određeno vrijeme. U ovom slučaju, dok ne istekne ugovoreni period, *mudāreba* ugovor ne može biti raskinut.[14]

Mudāreba ugovor će biti automatski prekinut ukoliko jedan od partnera umre, izgubi pamet, ili se odmetne od islama. Isto tako, *mudāreba* ugovor će biti raskinut ukoliko dođe do uništenja kapitala.

Mudāreba na određeno vrijeme

Ulema se razišla po pitanju da li *mudāreba* ugovor može biti sklopljen na određeno vrijeme. Tako hanefijska i hanbelijska škola dozvoljavaju ograničenje *mudāreba* ugovora na određeno vrijeme, recimo šest mjeseci, godinu dana, itd. Nakon isteka ovog perioda, *mudāreba* ugovor se završava automatski. S druge strane, šafijska i malikijska škola to ne dozvoljavaju.

Ovo gore se tiče maksimalnog vremenskog trajanja *mudāreba* ugovora. Drugo pitanje koje se nameće jeste: može li se ograničiti period tokom kojeg ni jedan parner nema pravo raskinuti *mudāreba* ugovor? Šejh Usmani tvrdi kako ne postoji odgovor na ovo pitanje u knjigama fikha. Isto tako, on smatra da ne postoji nikakva šerijatska prepreka za postavljanje ovakvog uslova u *mudāreba* ugovoru. Naime, uzimajući u obzir postojeće okolnosti i načine

14 *Šerijatski standard br. 13.* Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 236.

na kojima se ekonomske djelatnosti obavljaju, samovoljni raskid ugovora od strane *rabb el-māla* (investitora) može prouzrokovati ogromne gubitke za preduzeća. Prema tome, ne postoji razlog zbog čega ne bi bilo dozvoljeno ograničiti period tokom kojeg raskid *mudāreba* ugovora nije dozvoljen. Za ovo, Šejh Usmani navodi hadis u kojem se prenosi da je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, rekao:

عَنْ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ: »الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا«

> *"Muslimani ispunjavaju uvjete koje jedni drugima postave, osim uvjeta kojima se dozvoljava ono što je zabranjeno (harām) ili zabranjuje ono što je dozvoljeno (halāl)."*[15]

Mudāreba i islamske finansije

Kada je riječ o modernom modelu islamskih finansija onda možemo reći da su među prvim autorima koji su pisali o strukturi islamskih finansija, između ostalih, bili Muhammed Uzejr, M. Nedžatullah Siddiki, Munzir Kahf i Tarikullah Kan. Prvobitni format koji su predložili ovi pioniri islamskih finansija temelji se na načelima *mudārebe* i *mušāreke*. Kao što je ranije spomenuti, u slučaju *mudārebe*, dobit će se dijeliti između vlasnika kapitala i poduzetnika prema dogovorenom omjeru, dok gubitke snosi isključivo vlasnik kapitala (osim ako to nije prouzrokovano nepažnjom i nemarom poduzetnika). U slučaju *mušāreke*, s druge strane, dobit će se dijelit između partnera u skladu s dogovorenim omjerom, dok će se gubitak dijeliti srazmjerno uloženom kapitalu svakog partnera.

Kada je riječ o islamskim finansijskim institucijama i njihovom radu na principu *mudārebe*, ovi autori su pisali o onome što je kasnije postalo poznato u literaturi kao 'dvorazinska *mudāreba*' (*two-tier mudārabah*).[16] Ovdje, finansijska institucija (banka – u ulozi *mudāriba*) prikuplja finansijska sredstva putem *mudārebe* od velikog broja štediša (*rabb el-māl*) i ta sredstva investira (banka – sada u ulozi *rabb el-māla*) u različite projekte (poduzetnici

15 Hadis da je *hasen-sahīh* i prvi dio hadisa bilježe mnogi *muhaddisi* u svojim zbirkama hadisa kao što su Ebu-Davud, Darekutni, Hakim i drugi. Vidi Al-Bayhaqī, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 7 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 405.

16 Uzair ovaj model naziva '*dvostruka mudāreba*.' Vidi *Interest Free Banking* (Karachi, Pakistan: Royal Book Company, 1978).

– *mudāribi*) putem istog principa (tj. *mudārebe*).[17] Prvi koji je predstavio ovaj model islamskog bankarstva, na principu dvoslojne *mudārebe*, bio je Muhammed Uzejr. Međutim, M. Nedžatullah Siddiki je taj koji je ponudio teorijsku osnovu za ovaj model i detaljno razradio njegov format.[18]

Ipak, islamsko bankarstvo i islamske finansije općenito, nisu se razvile u skladu sa preporukama ovih islamskih učenjaka. Islamske banke skoro da ne koriste *mudāreba* ugovor u svom poslovanju. Ne postoje dokazi da ijedna islamska banka u potpunosti ili većem dijelu koristi dvoslojnu *mudārebu* u svom poslovanju. Ukoliko je *mudāreba* i prisutna, onda je to uglavnom na strani pasive (za prikupljanje sredstava od štediša), a vrlo rijetko ili nikako na strani aktive (za investiranje i pružanje finansijskih usluga). U nastavku ćemo malo opširnije o načinu implementacije *mudārebe*.

Praktična primjena *mudārebe*

Ovdje ćemo ukratko prikazati način implementacije *mudāreba* finansijskog modela u praksi. Kao što je to slučaj i sa *mušārekom*, *mudāreba* finansiranje je vrlo malo zastupljeno u islamskom bankarstvu zbog, između ostalog, povećanog rizika ovog modela finansiranja za banke. Ovaj model je naprikladniji za finansiranje biznisa, kao što su pokretanje novog biznisa ili finansiranje malih i srednjih preduzeća, kao i finansiranje uvoza–izvoza robe i sredstava. Ipak, danas islamske banke najviše koriste *mudārebu* za prikupljanje sredstava od štediša (investitora). Pored toga, *mudāreba* se isto

17 Važno je napomenuti da se klasična *mudāreba* temelji na odnosu jedan na jedan između vlasnika kapitala i poduzetnika. Međutim, savremeni muslimanski pravnici se slažu da *mudāreba* može imati više od jednog davatelja kapitala (štediše). Vidi *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 23.

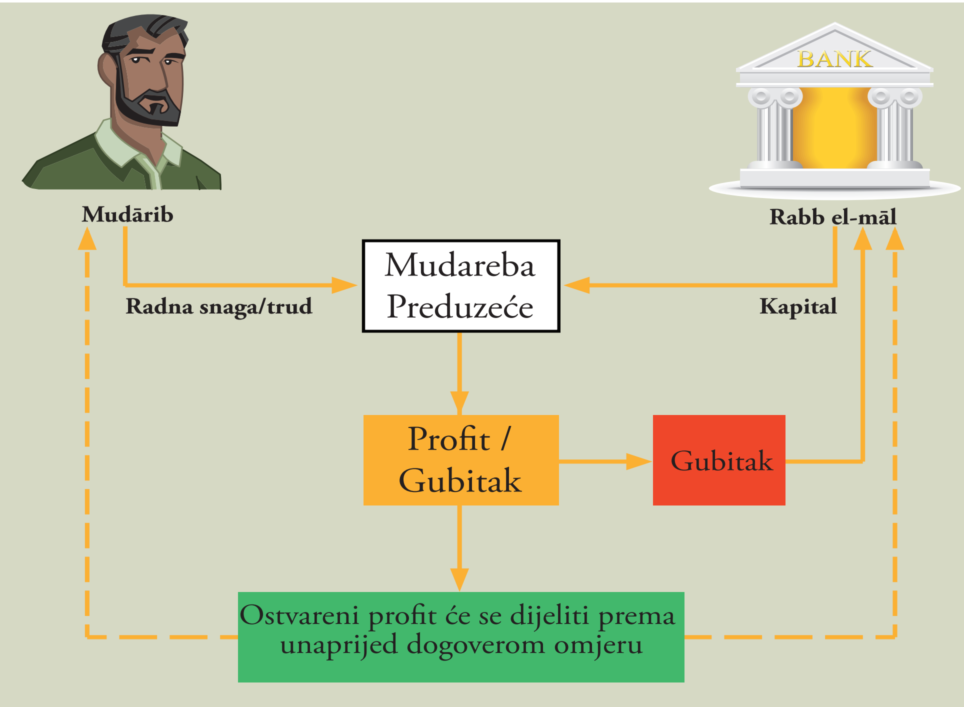
18 Za detaljnu raspravo o 'dvostepenoj *mudārebi*' vidi *An Outline of Interestless Banking* (Karachi: Raihan Publications, 1955); Muhammad Anwar, "Reorganization of Islamic Banking: A New Proposal," *The American Journal of Islamic Social Sciences* 4, no. 2 (1987); Mahmoud A. El-Gamal, "Mutualization of Islamic Banks," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007); Monzer Kahf, "Strategic Trends in the Islamic Banking and Finance Movement," in *Harvard Forum on Islamic Finance and Banking* (Harvard University, Cambridge, Boston2002); Kahf and Khan, *Principles of Islamic Financing*; Abbas Mirakhor and Iqbal Zaidi, "Profit-and-Loss Sharing Contracts in Islamic Finance," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007); "Reorganization ".

koristi i za zajedničko ulaganje (*joint venture*) kroz posebne institucije koje se bave upravljanjem fondovima. U nastavku ćemo ukratko opisati praktičnu aplikaciju *mudāreba* finansiranja.

Mudāreba investicijki, štedni ili tekući račun

U islamskom bankarstvu danas, *mudāreba* se uglavnom koristi za depozit sredstava od strane štediša i investitora. Zavisno od toga u koju svrhu je otvoren račun, on je okarakterisan kao *mudāreba* investicijki, štedni ili tekući račun. U ovom aranžmanu, štediše i investitori su vlasnici kapitala (*rabb el-māl*), dok banka obnaša funkciju poduzetnika (*mudāriba*) i ulaže taj kapila na ime vlasnika kapitala. Profit koji banka ostvari od investiranja raspoloživog kapitala biće podijeljen između njih po unaprijed dogovorenom omjeru. Vlasnici kapitala mogu povući svoja sredstva kada god požele, posebno kada je riječ o štednom ili tekućem računu, čime dolazi do raskida *mudāreba* ugovora.

Ilustracija 14.1: *Opći prikaz mudāreba finansiranja*



Evidentno je i to da neke banke danas koriste određene indekse za indikativnu stopu povrata *mudāreba* investicija. Međutim, svako određivanje profita unaprijed se kosi sa načelima šerijata i čine *mudāreba* ugovor nevažećim. Prema tome, indikativne stope povrata se mogu koristiti, ali one moraju biti 'indikativne' i ništa više od toga. Prava stopa povrata mora biti obračunata na osnovu ostvarenog profita koji može biti veći ili manji od indikativne stope povrata. Ilustracija 14.1 iznad prikazuje opći primjer *mudāreba* finansiranja.

Finansiranje projekta

Principi *mušāreke* i *mudārebe* se mogu relativno jednostavno implementirati za finansiranje novog projekta, bilo da se radi o izgradnji novog naselja, stambenih objekata, industrijskih postrojenja, ili nešto slično. Ukoliko finansiranje projekta dolazi iz sredstava finansijske institucije dok je menadžment projekta prepušten profesionalnoj firmi, onda je u pitanju *mudāreba* finansiranje.

Kapital investiran za finansiranje ovog projekta će biti osnovni kapital projekta i sa njegovim razvojem rast će tržišna vrijednost projekta. Na kraju, nakon što je projekat uspješno priveden kraju, *rabb el-māl* može nastaviti da radi sa *mudāribom* dijeleći profit sa njim. Međutim, s obzirom da finansijeri nemaju namjeru biti vezani za bilo koji projekat konstantno, oni će – prije ili kasnije – željeti povrat svojih sredstava. To mogu postići prodajom svog udjela bilo *mudāribu* direktno ili nekome trećem po tržišnoj vrijednosti dionica tog projekta.[19]

Finsansiranje uvoza–izvoza

Na principima *mudārebe*, vrlo lahko se može finansirati bilo koja trgovinska transakcija. Tako na primjer, *mudāreba* se može koristiti kod finansiranja uvoza ili izvoza. Ukratko, ukoliko uvoznik treba finansijska sredstva za uvoz određene robe na domaće tržište, onda se on može obratiti islamskoj banci za odobrenje sredstava. U tom slučaju, islamska banka može izdati

19 Usmani, *An Introduction*, 38-39..

dokumentarni akreditiv[20] pri čemu kompletna finansijska sredstva dolaze od banke. Na osnovu tog akreditiva, uvoznik će uvesti robu i plasirat je na tržište. Ostvarena dobit od prodaje te robe biće podijeljenja između uvoznika (*mudāriba*) i islamske banke (*rabb el-māla*). Važno je naglastiti da vlasništvo nad robom ostaje u rukama islamske banke kao *rabb el-māla* i uvoznik nema nikakvog udjela u robi, osim udjela u dobiti ostvarenoj od prodaje robe na tržištu.

Isto tako, ili još lakše, *mudāreba* se može implementirati za izvoz robe. Naime, ukoliko izvoznik već ima narudžbu za izvoz robe koju on proizvodi, onda su već poznati i nabavna cijena i očekivani profit od izvoza. U tom slučaju, islamska banka može jednostavno odkupiti robu od izvoznika i zajedno sa njim finansirati troškove izvoza. Na kraju, ostvarena dobit će se biti podijeljenja prema ugovorenom omjeru.

Razlika između *mudārebe* i *mušāreke*

Iz definicije *mudārebe* i uvodnog opisa, možemo zaključiti da postoje određene razlike između *mudārebe* i *mušāreke*. Ovdje ćemo ukratko navesti neke od njih:[21]

(1) U slučaju *mušāreke* svi partneri doprinose određeni kapital na ime partnerstva, dok u slučaju *mudārebe* kapital doprinosi samo *rabb el-māl*, ali *mudārib* ne.

(2) U slučaju *mušāreke* svi partneri mogu učestvovati u upravljanju biznisom (mada ne moraju), dok u slučaju *mudārebe rabb el-māl* nema pravo da se miješa u upravljanje biznisom koje je isključiva odgovornost *mudāriba*.

(3) Kod *mušāreke* svi partneri dijele gubitke spram njihovog investiranog kapitala, dok kod *mudārebe* sve troškove snosi isključivo *rabb el-māl* jer *mudārib* nema svog kapitala u *mudārebi* osim truda koji ulaže pri obavljanju poslova vezanih za *mudārebu*.

20 Dokumentarni akreditiv ili *documentary credit* je poznat i kao kreditno pismo ili akreditiv (*letter of credit* ili skračeno L/C), mada je sada više u upotrebi dokumentarni akreditiv.

21 Ove razlike su bazirane na pisanju Šejh Usmanija u njegovoj knjizi *Uvod u islamske finansije*. Vidi 31-32.

(4) Kada je riječ o odgovornosti partnera u slučaju *mušāreke*, onda je opće prihvaćeno da je ona neograničena. Međutim, ukoliko se partneri dogovore da neće preuzeti obaveze preko svog udjela u partnerstvu, onda obaveze koje prelaze njihov udio će biti obaveza onog partnera koji ju je prouzrokovao. S druge strane, obaveze *mudārebe*, odnosno *rabb el-māla*, je ograničena na njegov investirani kapital osim ako nije dozvolio *mudāribu* da se zaduži preko visine osnovnog kapitala.

(5) Kod *mušāreke* svi partneri doprinose kapital u jedan zajednički fond i svaki od njih ima udio u tom fondu srazmjerno njegovom kapitalu. Prema tome, ukoliko dođe do povećanja vrijednosti tog fonda, onda svaki partner ima koristi od toga iako nije došlo do ostvarivanja profita. S druge strane, u slučaju *mudārebe* sve što *mudārib* kupi od imovine ili drugih stvari pripadaju isključivo *rabb el-mālu* i *mudārib* može ostvariti svoju dobit samo ukoliko proda tu imovinu profitabilno. Dakle, *mudārib* nema pravo na imovinu *mudārebe*, čak i ako je vrijednost *mudārebe* porasla.

Poglavlje 15

MUŠĀREKA (PARTNERSTVO)

Već smo ranije spomenuli 275. ajet *sure El-Bekare* u kojem Allah dž.š. jasno kaže da je On "*dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu.*" Ovim ajetom Allah dž.š. ukazuje na način na koji se ekonomske aktivnosti unutar muslimanskog društva treba organizovat. Drugim riječima, ovaj ajet treba da bude osnovna smjernica islamskog bankarstva i finansija. Islamski učenjaci su, pozivajući se na ovaj kur'anski ajet, ukazivali da se finansijske transakcije trebaju zasnivati na različitim vrstama kupoprodajnih ugovora koji su do nas preneseni od Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* i koje je ulema odobrila kao šerijatki validne ugovore. Ne samo da se transakcije trebaju bazirati na kupoprodajnim ugovorima, već se trebaju prvenstveno bazirati na ugovorima prema kojima ugovorene strane zajednički dijele dobit i gubitke, a ne putem kamatnih ugovora.[1] Kur'an isto tako upučuje vjernike da

1 Tajul Islam, "Mechanics of Islamic Banking," in *Islamic Banking: How Far Have We*

se međusobno potpomagaju u dobru kada kaže:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تُحِلُّواْ شَعَآئِرَ اللّهِ وَلاَ الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلاَ الْهَدْيَ وَلاَ الْقَلآئِدَ وَلا آمِّينَ الْبَيْتَ الْحَرَامَ يَبْتَغُونَ فَضْلاً مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُواْ وَلاَ يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَآنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُواْ وَتَعَاوَنُواْ عَلَى الْبرِّ وَالتَّقْوَى وَلاَ تَعَاوَنُواْ عَلَى الإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُواْ اللّهَ إِنَّ اللّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

O vjernici, ne omalovažavajte Allahove odredbe hadždža, ni sveti mjesec, ni kurbane, naročito one ogrlicama obilježene, ni one ljude koji su krenuli ka ***Časnom hramu želeći*** *nagradu i naklonost Gospodara svoga. A kad obrede hadždža obavite, onda loviti možete. I neka vas mržnja koju prema nekim ljudima nosite, zato što su vam spriječili pristup Časnom hramu, nikako ne navede da ih napadnete! Jedni drugima pomažite u dobročinstvu i čestitosti, a ne sudjelujte u grijehu i neprijateljstvu; i bojte se Allaha, jer Allah strašno kažnjava.* (Trpeza, 2)

Kooperacija i saradnja među vjernicima je nešto što je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, promovisao i implementirao kada je okupio muhadžire i ensarije u Medini.[2] Princip *mušāreke*, odnosno partnerstva ili ortaštva je jedan od klučnih principa finansiranja i organizovanja ekonomskih i finansijskih aktivnosti unutar islamske ekonomije i finansija. Stoga ćemo u nastavku nešto detaljnije opisati glavne karakteristike i način rada *mušāreke*.

Princip *mušāreke* je široko rasporstranjen i nije nešto sa čime je islam došao. Drugim riječima, principi *mušāreke* su postojali i prije dolaska islama, s obzirom da su Arapi, kao i drugi narodi prije islama, koristili *mušāreku* i međusobno se udruživali u partnerstvo kako bi ostvarili ekonomsku dobit.

Kao što smo uktratko spomenuli u uvodu, *mušāreka* predstavlja partnerstvo ili ortaštvo prema kojem partneri dijele dobit prema ugovorenom omjeru dok se gubitak, ukoliko dođe do njega, dijeli prema omjeru kapitala investiranog u mušāreku. Što se tiče moderne upotrebe ovog principa u svrhe islamskog bankarstva i finansija, onda se navodi da je Kurejši (Quraishi) bio taj koji je prvi predstavio ovaj princip u svojoj knjizi *Islam i teorija kamate* (*Islam and the*

Gone?, ed. A.H. Pramanik (Kuala Lumpur: Research Centre (International Islamic University Malaysia), 2006), 128.

2 *Muhadžiri* su muslimani koji su napustili Mekku i učinili *hidžru* (preselili) u Medinu, a *ensarije* su muslimani koji su živjeli u Medini i primili muhadžire u svoje domove. Prenosi se da ovom prilikom Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* pobratimio svakog muhadžira sa jednim od ensarija.

Theory of Interest). Ipak, ovaj princip je formalno razradio Ahmed (Ahmad) u knjizi *Ekonomija islama* (*Economics of Islam*) 1947. godine.[3]

U nastavku ćemo prodiskutovati o nekoliko važnih aspekata *mušāreke*. Krenućemo od definicije *mušāreke*, njene legitimne osnove u izvorima šerijata, pitanja vezanih za podjelu dobiti i gubitaka, te načina na koji se raskida ugovor *mušāreke*.

Definicija *mušāreke*

Riječ *mušāreka* dolazi od arapskog glagola *šerike* što bi u prevodu značilo učeštvovati, imati udjela u, biti partner/ortak, itd. Od toga dolazi imenica *širketun* ili *šeriketun* što bi značilo: partnerstvo, ortakluk, asocijacija, kompanija, korporacija, firma, biznis, itd.[4] *Širketun* također može značiti i *ihtilāt*, tj. (proces) mješanja, odnosno mješanje ili miksanje, itd.[5] Ukratko, riječ *širketun* znači dijeljenje, a pod dijeljem misli se na dijeljenje dobiti i gubitka iz zajedničkog biznisa.

U fikhskoj literaturi, pojam *širketun* se odnosi na sve vrste dijeljenja i partnerstva. Međutim, ne nailazimo na termin *mušāreka* u ovoj literaturi.[6] Pojam *mušāreka* je izraz koji je nastao u modernom vremenu od strane muslimanskih učenjaka koji su pisali o islamskim načinima finansiranja. To se obično koristi za određenu vrstu *mušāreke* i to *širket el-emwāl*, koju ćemo naknadno objasniti. Iz gore navedenog dâ se zaključiti da bi jezičko značenje pojma *mušāreka* moglo da bude partnerstvo, ortakluk, sudjelovanje, saradnja, zajedništvo, itd.[7]

---

3 Monzer Kahf and Tariqullah Khan, *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 24.

4 Šerike, između ostalog, znači: dijeliti, učestvovati, biti ili postati partner, osnovati partnerstvo, pridružiti se, kombinovati, itd. Vidi Hans Wehr, in *A Dictionary of Modern Written Arabic*, ed. J Milton Cowan (Beirut: Librairie Du Liban, 1980; reprint, 3rd), 468.

5 Mustafa Omar Mohamed, "Islamic Financial Contracts (Module 2)," in *Fiqh Muamalat Course Material* (International Islamic University Malaysia, 2005), 28. Pojam *ikhtilāt* također znači i (proces) miksanja, miksiranje, mješanja, itd. Vidi Wehr, "*Dictionary of Modern Arabic*," 256.

6 Usmani, *An Introduction to Islamic Finance*, 5.

7 Wehr, "*Dictionary of Modern Arabic*," 469

Mušāreka ili *širketun* može se definisati kao “oblik partnerstva, gdje dvije ili više osoba spajaju svoj kapital ili radnu snagu, kako bi dijelili profit, uživajući slična prava i obaveze.”[8] *Mušāreka* također podrazumijeva miješanje imovine, kapitala ili dionica na takav način da se ničiji udio ne može razlikovati.[9]

Postoje manje razlike u definicijama koje su ponudili pravnici četri priznata *mezheba*. Oni su definisali partnerstvo (*šeriketun*) na sljedeći način:

(a) *Malikije*: Dozvola za sve partnere da upravljaju zajedničkom imovinom partnerstva.

(b) *Hanbelije*: Dijeljenje prava, od strane partnera, na prikupljanje koristi od imovine te njeno korištenje.

(c) *Šafije*: Uspostavljanje zajedničkih ili kolektivnih prava za dva ili više partnera nad određenom imovinom.

(d) *Hanefije*: Ugovor između grupe ljudi koji dijele kapital i profit.[10]

LEGALITET *MUŠĀREKE*

Kada je riječ o legalitetu *mušāreke* kao današnjeg finansijkog instrumenta, možemo reći da se njen legalitet temelji na Kur’anu, Poslanikovom*, sallallahu alejhi ve sellem,* sunnetu, i konsenzusu uleme (*idžmā’u*).

Dokazi iz Kur’ana

U Kur’anu se termin vezan za pojam *širketun* koristi na dva mjesta. Na prvom mjestu, Allah dž.š. govori o raspodjeli imovine i koristi se izraz *šurekā’* ili partneri. Allah dž.š. kaže:

وَ لَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِن لَّمْ يَكُن لَّهُنَّ وَلَدٌ فَإِن كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمُ الرُّبُعُ مِمَّا تَرَكْنَ مِن بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصِينَ

8 M.S. Ebrahim and K.J. Tan, “Islamic Banking in Brunei,” *International Journal of Social Economics* 28, no. 4 (2001): 325.

9 Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 447; Ala’Eddin Noordeen, *Transactions in Islamic Law* (Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 1997), 166.

10 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 447.

بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَلَهُنَّ الرُّبُعُ مِمَّا تَرَكْتُمْ إِن لَّمْ يَكُن لَّكُمْ وَلَدٌ فَإِن كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ الثُّمُنُ مِمَّا تَرَكْتُم مِّن بَعْدِ وَصِيَّةٍ تُوصُونَ بِهَا أَوْ دَيْنٍ وَإِن كَانَ رَجُلٌ يُورَثُ كَلَالَةً أَوِ امْرَأَةٌ وَلَهُ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ فَلِكُلِّ وَاحِدٍ مِّنْهُمَا السُّدُسُ فَإِن كَانُوا أَكْثَرَ مِن ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ مِن بَعْدِ وَصِيَّةٍ يُوصَى بِهَا أَوْ دَيْنٍ غَيْرَ مُضَارٍّ وَصِيَّةً مِّنَ اللهِ وَاللهُ عَلِيمٌ حَلِيمٌ ﴿١٢﴾

A vama pripada – polovina onoga što ostave žene vaše, ako ne budu imale djeteta, a ako budu imale dijete, onda – četvrtina onoga što su ostavile, pošto se izvrši oporuka koju su ostavile, ili podmiri dug. A njima – četvrtina onoga što vi ostavite, ako ne budete imali djeteta; a ako budete imali dijete, njima – osmina onoga što ste ostavili, pošto se izvrši oporuka koju ste ostavili, ili podmiri dug. A ako muškarac ili žena ne budu imali ni roditelja ni djeteta, a budu imali brata ili sestru, onda će svako od njih dvoje dobiti – šestinu; a ako ih bude više, onda zajednički učestvuju u trećini, pošto se izvrši, ne oštećujući nikoga, oporuka koja je ostavljana ili podmiri dug; to je Allahova zapovijed! – A Allah sva zna i blag je. (Žene, 12)

U drugom ajetu, Allah dž.š. govori o odnosu između partnera koristeći izraz *huletā* (ortaci) kada kaže:

إِنَّ هَذَا أَخِي لَهُ تِسْعٌ وَتِسْعُونَ نَعْجَةً وَلِيَ نَعْجَةٌ وَاحِدَةٌ فَقَالَ أَكْفِلْنِيهَا وَعَزَّنِي فِي الْخِطَابِ ﴿٢٣﴾ قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَى نِعَاجِهِ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنْ الْخُلَطَاء لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ وَظَنَّ دَاوُودُ أَنَّمَا فَتَنَّاهُ فَاسْتَغْفَرَ رَبَّهُ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

"Ovaj prijatelj moj ima devedeset i devet ovaca, a ja samo jednu, i on mi reče: 'Daj ti nju meni!' – i u prepirci me pobijedi." "Učinio ti je, doista, krivo! – reče Davud – "time što je tražio da tvoju ovcu doda ovcama svojim; mnogi ortaci čine nepravdu jedni drugima, ne čine jedino oni koji vjeruju i rade dobra djela; a takvih je malo." I Davud se uvjeri da smo Mi baš njega na kušnju stavili, pa oprost od Gospodara svoga zamoli, pade licem na tle i pokaja se. (Sad, 23-24)

Neki autori također navode gore spomenuti kur'anski ajet o kooperaciji muslimana kao dokaz legitimnosti kako *mušāreke* tako i *mudārebe*.[11]

11 Muhammad Ahmad A. Hadi Siraj, "Mudharabah, Musharakah and Ijarah," in *Lessons in Islamic Economics*, ed. Monzer Kahf (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998), 85.

Dokazi iz sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Pravni dokazi o validnosti *mušāreka* ugovora također se nalazi i u sunnetu Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Tako *Ebu-Hurejre*, *radijallahu anhu*, prenosi od Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem, hadis kudsi* u kojem se kaže:

إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ : «أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ ، فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا»

> *Allah dž.š. kaže: "Ja sam treći među dvojicom partnera sve dok jedan od njih ne prevari drugog, pa kada ga prevari, Ja odem od njih."*[12]

Pozivajući se na ovaj hadis, Sejid Sabik je rekao da Allah dž.š. pomaže partnerima tako što štiti njihov kapital i donosi profit njihovoj trgovini sve dok oni ne varaju jedni druge. A ako to učine, onda On ukloni Svoj blagoslov prema njima.[13]

Mudžahid pripovijeda priču o Saibu i Poslaniku, *sallallahu alejhi ve sellem*. Njih dvojica su formirali partnerstvo prije dolaska islama. Kada je Mekka oslobođena, Saib je došao do Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* te je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, , izrazivši mu dobrodošlicu, rekao: "Dobrodošao moj brate i partneru koji se nije krio i koji se nije uzalud raspravljao. O Saibe, radio si neke stvari u prošlosti prije dolaska islama koje Allah nije prihvatio, ali ih sada prihvata."[14]

Ugovor o partnerstvu je postojao u vrijeme Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem,* i on ga nije osporio. Naprotiv, postoje mnogi hadisi koji ukazuju na to da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* odobravao ovaj ugovor. Jedan takav primjer je hadis gdje Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* kaže:

---

12 Hadis br. 3383, *Sunan Abu Dawud*, *Kitab al-Buyu'*. Abu Dawud, Sunan Abi Dawud, Beirut: Maktabatul-'Asriyyah, Vol. 3 (od 4 džuza), p. 256. Hadis 2933, *Sunen ad-Daraqutni*, *Kitab al-Buyu'*. Ad-Daraqutni, *Sunen ad-Daraqutni*, 2004 – 1424h, Beirut: Muassisah ar-Risālah Vol. 3 (5 tomova), p. 442. Šejh Albani ga je ocijenio kao *daīf* (slab) hadis. Međutim, Hakim ga je uvrstio u svoje djelo i označio kao *sahīh* (vjerodostojan). Vidi Al-Hakim, *Al-Mustadrak alā as-Sahīhayn*, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah Vol. 2 (4 tomova), p. 60.

13 Ahmad Ibrahim, "Legal Framework of Islamic Banking," *Journal Undang-Undang: IKIM Law Journal, 1* (1), < http://www.financeinislam.com/printer_friendly/6_31/419> (pristupljeno 19. jula 2006.).

14 *Al Hedayah wa Fath al Qadir*, vol. 6, p.153 citirano u Ala'Eddin Noordeen, *Transactions in Islamic Law*, 169.

»يَدُ اللَّهِ عَلَى الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ , فَإِذَا خَانَ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ رَفَعَهَا عَنْهُمَا«

"Allahova ruka je nad dvojicom partnera dokle god jedan od njih dvojice ne prevari svog druga, pa kada ga prevari Allah uzdiže Svoju ruku od njih."[15]

Dokazi iz *idžme* (konsenzusa uleme)

Pored ovih gore navedenih ajeta i hadisa, muslimanski učenjaci su suglasni da je *mušāreka* validan ugovor sa šerijatskog stanovišta. Postoje samo male razlike u mišljenju među muslimanskim učenjacima kada je riječ o određenim vrstama *mušāreke*.[16]

Vrste *mušāreke*

Ulema uglavnom dijeli *mušāreku* u dvije osnovne kategorije:[17]

(1) *Širket el-milk* – Pod ovim pojmom misli se na zajedničko vlasništvo dvije ili više osoba u određenom objektu ili imovini. Šejh Usmani ukazuje na dva načina na koja može doći do stvaranja ovog oblika partnerstva i to: dobrovoljno ili automatski. U prvom slučaju partneri samovoljno biraju da zajedno uđu u partnerstvo tako što zajednički kupuju imovinu ili objekat i time postaju zajednički vlasnici nad tom imovinom ili objektom. U drugom slučaju *širket el-milk* nastaje automatski bez 'direktnog' učešća partnera. Primjer ove vrste partnerstva jeste kada, nakon smrti osobe, njegovi nasljednici postaju zajednički vlasnici imovine koju je ta osoba ostavila.

(2) *Širket el-ʿakd* – Pod ovim pojmom misli se na ugovorno partnerstvo prema kojem se dvije ili više osoba složi formirati zajedničko preduzeće ili firmu. Drugim riječima, to je "poslovno partnerstvo

15 Muwaffaq Din 'Abdullah Ahmed Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, ed. . vol. 5 (Riyād: Maktabat al-Riyād al-Hadithah, 1981), 3.

16 Ibid.

17 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 448-50; Usmani, *An Introduction*, 19-21; Mohamed, "Islamic Financial Contracts," 28-29.

koje nastaje obostranim ugovorom."[18] Nadalje, ova kategorija se dijeli u tri podkategorije, i to:

(i) *Širket el-emvāl* – Pod ovim pojmom se misli na partnerstvo u kapitalu pri kojem svaki partner doprinosi određeni kapital.

(ii) *Širket el-e'māl* – Pod ovim pojmom se misli na partnerstvo u radu ili uslugama. Ovdje se svaki partner obavezuje pružanjem određene usluge svojim kupcima. Ostvarena dobit od takvih usluga će biti podijeljen između partnera prema unaprijed ugovorenom omjeru. Ova podvrsta se također naziva i *širket el-ebdān*, *širket el-tekabbul* ili *širket el-sanā'i*.

(iii) *Širket el-vudžūh* – Pod ovim pojmom se misli na kreditno partnerstvo pri kojem partneri ne investiraju svoj kapital uopće. Ovdje partneri obično kupuju određenu imovinu ili robu na kredit i prodaju je za gotovinu time ostvarujući određeni profit koji međusobno dijele.[19]

Organizacija za računovodstvo i reviziju islamskih institucija (AAOIFI) klasificira *širket el-ʿakd* u dvije glavne kategorije: prva kategorija se odnosi na klasičnu fikhsku verziju partnerstva dok se druga kategorija odnosi na moderne korporacije. Pod tradicionalnom fikhskom verzijom partnerstva podrazumjevaju se: (a) *širket el-ʿinān* (ugovorno partnerstvo), (b) *širket el-vudžūh* ili *zimem* (partnerstvo s odgovornošću) i (c) *širket el-e'māl* (partnerstvo u radu ili uslugama). Savremene korporacije i njihovi oblici su: (a) dioničko društvo, (b) kompanija sa zajedničkom odgovornošću, (c) partnerstvo raspodjele i (d) opadajući partnerstvo (vodi porijeko iz *širket el-ʿinān*).[20]

18 Usmani, *An Introduction*, 20.

19 *An Introduction*, 19-21; Vidi isto Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 448-50. Al-Zuhayli također navodi druge vrste partnerstva i klasifikacije od strane raznih učenjaka.

20 Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 200.

Osnovne odlike *mušāreka* ugovora

U prethodnom podnaslovu smo ukratko spomenuli vrste i podvrste *mušāreke*. Ipak, kada je riječ o islamskih finansijama općenito, onda se uglavnom govori o drugoj vrsti *mušāreke*, odnosno *širket el-ʿakd* ili partnerstvo koje nastaje ugovorom. Zato ćemo se u daljnem tekstu fokusirati na ovu vrstu *mušāreke* i spomenuti njene glavne odlike.[21]

Formiranje *mušāreke*

Mušāreka prestvalja ugovor između dva ili više partnera o sklapanju partnerstva. Da bi *mušāreka* ugovor bio valjan mora ispuniti određene uslove ugovora, od kojih je najvažnije postojane ponude (*īdžāb*) i prihvatanja (*kabūl*) od strane partnera. Drugim riječima, ovaj ugovor mora da zadovolji sve šartove za ispravnost ugovora o kojima smo govorili ranije.

Upravljanje sredstvima

Iako svi partneri doprinose određeni kapital, upravljanje nad partnerstvom nije obavezno. Drugim riječima, jedan od partnera može biti imenovan od strane partnerstva da predstavlja ostale partnere u obavljanju poslova vezanih za partnerstvo i da raspolaže dostupnim sredstvima. Isto tako svi partneri mogu podjednako učestvovati u upravljanju partnerstva ili nekih njegovih djelatnosti.

Podjela dobiti

S obzirom da *mušāreka* u osnovi predstavlja mehanizam za podjelu kako dobiti tako i gubitaka između partnera, veoma je važno da su prava i dužnosti svakog partnera jasno definisana na samom početku ugovora.

Kada je riječ o podjeli profita, partneri se moraju dogovriti na samom startu ugovora o tome kako i na koji način će dijeliti dobit. U osnovi, ne

21 O općim uslovima za valjanost *mušāreka* ugovora kod Imama Hanefije pogledaj Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 457-63.

postoji šerijatski propis koji tačno određuje koliko će kojem partneru pristati. Naprotiv, to je ostavljeno partnerima da se međusobno dogovore. Prema tome, partneri se mogu dogovoriti da profit dijele na jednake dijelove ili srazmjerno njihovom kapitalu ili čak u nekom drugom omjeru zavisno o njihovoj aktivnosti i zalaganju za uspjeh partnerstva. Kao što smo ranije spomenuli, neki partneri mogu odlučit da ne učestvuju u upravljanju nad partnerstvom, ostavljajući tako drugima više prostora da u tome učestvuju. Dakle, partneri se mogu dogovoriti o bilo kojem omjeru podjele profita, sve dok je taj omjer jasno definisan na samom startu ugovora i dok su partneri saglasni s tim omjerom.[22] Jedino što šerijat ne dozvoljava jeste da se unaprijed odredi paušal, odnosno tačna suma kao na primjer 1,000 KM profita koji sljeduje određenom partneru jer konačni profit nije poznat. Određivanje profita na ovaj način će učiniti *mušāreka* ugovor nevažećim.[23]

Podjela gubitka

Za razliku od podjele profita o kojoj se partneri mogu međusobno dogovoriti, islam nalaže strogo pravilo o podjeli gubitka. Tako, ukoliko dođe do gubitaka, svaki partner će ga snositi srazmjerno njegovom investiranom kapitalu. To znači da, ukoliko su partneri investirali istu sumu, odnoso 50:50, onda će oni dijeliti gubitak u istom omjeru, tj. 50:50. Na primjer, ukoliko je poslovanje partnera prouzrokovalo gubitak u iznosu od 1,000 KM onda će svaki partner snositi gubitak od 500 KM. O ovom pravilu složila se muslimanska ulema. Općenito, kada je riječ o podjeli dobiti i gubitka kod *mušāreka* ugovora onda važi sljedeće pravilo:

الربح ما اصطلحا عليه و الوضيعة على قدر المال

> *Profit onako kako su se strane dogovrile, a gubitak prema uloženom kapitalu.*

Ono što nismo spomenuli, a veoma je važan uslov za šerijatku valjanost bilo kojeg ugovora, pa samim tim i *mušāreka* ugovora, jeste da ugovor sam po

22 O ovom pitanju postoje određene razlike u mišljenjima kod muslimanskih učenjaka. Za kraći opis različitih mišljenja vidi Usmani, *An Introduction*, 24.

23 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 458; Usmani, *An Introduction*, 23. Vidi također AAOIFI, *Shari'a Standards*.

sebi podrazumjeva aktivnosti koje su u skladu sa šerijatom. To podrazumjeva da se osobe ne mogu udružiti u ilegalnim aktivnostima koje su zabranjene sa šerijatskog stanovišta. Tako na primjer, ugovor o partnerstvu kojim se želi proizvoditi alkohol ili pružati kamatni (*ribā*) krediti je nevažeći od samog početka.

Raskid *mušāreka* ugovora

S obzirom da partneri ulaze u partnerstvo samovoljno, većina uleme smatra da je *mušāreka* ugovor dozvoljen, ali nije obavezujući. To znači da *mušāreka* ugovor može biti raskinut bilo kada i svaki partner ima pravo da raskine ugovor, s tim što je dužan obavjestiti svog partnera, odnosno partnere. Isto tako, dozvoljeno je partneru da proda svoj udio u *mušāreki* bilo drugom partneru ili nekome trećem i time okonča svoje učešće u partnerstvu. Ipak, sa šerijatskog stanovišta, partneru nije dozvoljeno da proda svoj udio u *mušāreki* ukoliko bi time nanio štetu drugom partneru.

Pored dobrovoljnog raskida ugovora od strane jednog ili više partnera, do raskida *mušāreka* ugovora doći će i ukoliko partner umre ili postane umno poremećen čime gubi kapacitet (*ehlijjet*) za sklapanje ugovora.[24]

Praktična primjena *mušāreke*

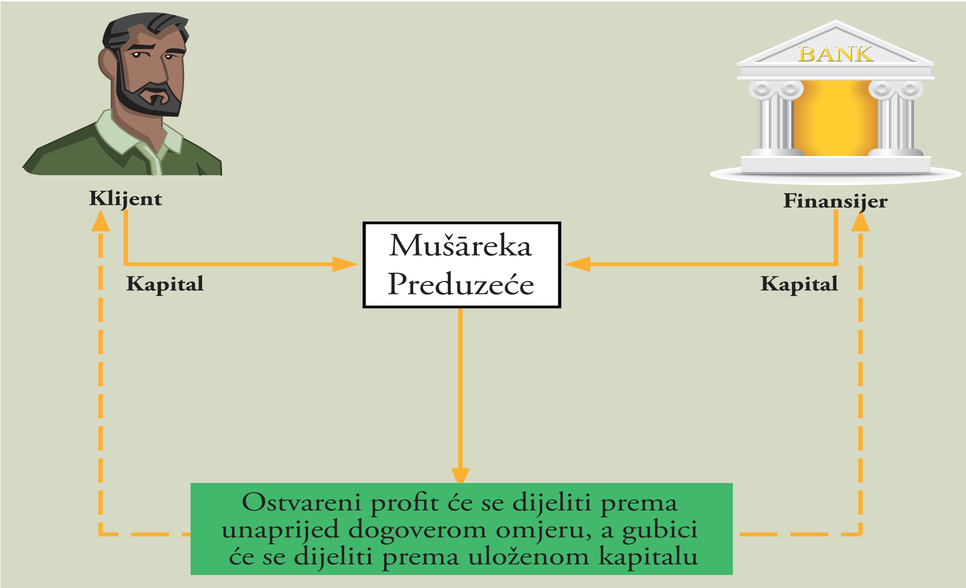
Mušāreka ugovor je dosta fleksibilan i pruža dosta mogućnosti za primjenu u raznorazne svrhe. Tako na primjer, ovaj finansijski instrument se može vrlo lahko upotrijebiti za finansiranje biznisa, a posebno za pokretanje novog biznisa i podržavanje malih i srednjih preduzeća. Ilustracija 15.1 u nastavku prikazuje *modus operandi mušāreka* ugovora.

Međutim, zbog relativno većeg rizika (od onog koji su banke voljne preuzeti) ovaj model finansiranja nije doživo poseban uspjeh unutar islamske finansijske industrije. Islamske banke skoro pa da ga i ne koriste. Jedino je prisutan na islamskom tržištu kapitala kroz izdavanje islamskih certifikata, *sukūka*, na principu *mušāreke*, mada i ovdje u veoma malim količina posebno

24 Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 473-75; Usmani, *An Introduction*, 28-29; Siraj, "Mudharabah, Musharakah and Ijarah," 89.

nakon 2008. godine i izjave Šejha Usmanija da većina islamskih certifikata na tržištu ne zadovoljavaju principe šerijata.[25] Ipak, *mušāreka* ugovor se vjerovatno najviše koristi za zajedničko ulaganje (*joint venture*) gdje ovaj ugovor ponajviše i prima svoje karakterištike i dolazi do izražaja.

Ilustracija 15.1: *Modus operandi mušāreka ugovora*



Sažetak

Iako mnogi muslimanski učenjaci smatraju *mušāreku* jednim od glavnih alternativa kamatnom finansiranju i iako mnogi ukazuju na njezinu superiornost u odnosu da druge modele finansiranja i ekonomskog udruživanja, ovaj model je vrlo malo ili skoro nikako zaživio unutar islamskih finansija. Statistički podaci ukazuju na vrlo mali udio *mušāreke* i *mudārebe* u ukupnom porfelju finansijskih instrumenata kojima islamske banke općenito

25 Šejh Usmani je 2008. godine dao ovaku izjavu koja je djelomično uticala na daljni razvoj *sukūka*. Ovu izjavu je podržala i AAOIFI izjavom kojom su samo potvrdili već postojeći standard vezan za *mušāreka* i *mudāreba sukūke*. Glavni razlog ovoj izjavi je bio taj što su *mušāreka* i *mudāreba sukūki* imali jedan član u ugovoru kojim se garantovala osnovica investitorima. Ovo je bilo u direktnoj suprotnosti sa načelima *mušāreke* i *mudārebe* i samim time ih učinila nevažećim ugovorima. Kao rezultat toga, od tada pa sve do danas, islamske finansijske institucije se suzdržavaju od izdavanja *sukūka* na principima *mušāreke* i *mudārebe*.

raspolažu. Jedan od razloga za to jeste i rizik koji ovaj model sa sobom nosi. Konvencionalno bankarstvo se uglavnom zasniva na eliminisanju, odnosno transferu rizika sa banke na klijenta, time ostvarujući lahku zaradu s minimalnim rizikom. Islamske banke, nažalost, nisu se uspile otrgnuti pritisku tržišta i uglavnom su razvile kuporpodajne fiansijske instrumente koji su im pružali, manje više, istu ekonomsku dobit sa relativno malim ili istim rizikom kao što je to bio slučaj s finansijskim instrumentima baziranim na kamati.

Poglavlje 16

MURĀBEHA I *BEJ' BISEMEN ĀDŽIL* (BBA)

Današnjim islamskim finansijskim sektorom dominiraju islamsko bankartsvo i finansije, a islamske banke uveliko koriste *murābehu* (trošak–plus–profit finansiranje) kao glavni model za islamsko finansiranje.[1] Prema tome, aktivnosti i operacije islamskih banaka su uveliko zasnovane na principima *murābehe*. Međutim, Šejh Muhamed Teki Usmani (Muhammad Taqi Usmani), u svojoj knjizi *Uvod u islamske finansije (An Introduction to Islamic Finance)* ukazuje na činjenicu da je *murābeha*, sa fikhske tačke gledišta, jedna vrsta kupoprodajnog ugovora i da u osnovi to nije finansijski instrument kao što se on danas uglavnom koristi.[2]

1 Kao što smo ranije već spomenuli, *murābeha* je također poznata i kao *murābeha* za kupca naručioca (*el-murābeha li el-emr bi el-širā*).

2 Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 65.

I pored ovoga, u suštini izvorna verzija *murābehe* se rijetko ili nikako koristi u islamskom bankarstvu i finansijama. *Murābeha* se uglavnom koristi za razvoj nekih drugim instrumenata koji su daleko prihvatljiviji za islamsko bankarstvo i finansije. Ovdje želimo da ukratko opišemo osnovne karatkeristike *murābehe* kao osnovnog ugovora na kojem su zasnovani mnogi drugi finansijski instrumenti koji proizilaze iz ovog osnovnog ugovora, tj. *murābehe*. Uzimajući u obzir osnovna načela *murābehe* razvijen je instrument *bej' bisemen ādžil* (BBA)[3] što znači prodaja na kredit ili prodaja s odgođenim plaćanjem.[4] BBA je također poznat i kao *bej' muedždžel* ili jednostavno *murābeha* u Pakistanu i zemljama Bliskog Istoka.

U daljnjem tekstu ćemo se pobliže upoznati sa ovim finansijskim instrumentima, njihovom načinu finansiranja, karakteristikama, slabostima, kao i primjedbama i kritikama usmjerenim ka ovim instrumentima zbog velikog oslanjanja na ove instrumente od strane islamskih banaka.

Definicija *murābehe*

Na pičetku smo spomenuli da se BBA, u osnovi, bazira na *murābeha* ugovoru. Stoga je veoma važno da prvo definišemo *murābehu* kao ugovor kupoprodaje. Na taj način moći ćemo u potpunosti razumiti sve posljedice koje ovaj ugovor sa sobom nosi onda kada se ovaj ugovor upotrijebi kao finansijski instrument unutar islamskog finansijskog sektora.

U suštini, *murābeha* znači povećanje ili rast od arapskog glagola *rebeha* ili *rebiha* koji također može da upućuje i na dobit/profit.[5] Drugim riječima,

3 Finansijski instrument, *bej' bisemen ādžil*, je u islamskim finansijskim krugovima uglavnom poznat po svom akronimu BBA i mi ćemo koristit ovu skračenu verziju u daljnjem tekstu.

4 Abdul Sattār Abū Ghuddah, *Al-Bay' Al-Mu'ajjil*, 2nd ed. (Jeddah: Islamic Research and Training Institute, Eminent Scholars' Lectures Series, No. 16, 2003), 15.

5 Glagol *rebeha* ili *rebiha* znači zaraditi ili profitirati dok riječ *ribh* množina *erbāh* znaži zarada, profit, korist, interes, ili u množini prihodi, dividende, i sl. Vidi Hans Wehr, in *A Dictionary of Modern Written Arabic*, ed. J Milton Cowan (Beirut: Librairie Du Liban, 1980; reprint, 3rd), 321.

murābeha predstavlja "trošak–plus finansiranje,"[6] "*mark-up* prodaju"[7] ili kupoprodaju na temelju profitne marže u odnosu na osnovne troškove. Tehnički, pod pojmom *murābeha* misli se na kupoprodajni ugovor kojim se proizvod prodaje po cijeni koja je jednaka originalnoj cijeni tog proizvoda plus profitna marža prodavca. Na primjer, ako su originalna cijena proizvoda 1,000 KM i profitna marža 200 KM, onda bi cijena tog proizvoda, prema *murābeha* finansijskom modelu bila 1,200 KM.

Definicija *bej' bisemen ādžila*

Bej' bisemen ādžil (BBA) doslovno znači: *bej'* je prodaja, *semen* je cijena, *ādžil* je odgoda. Prema tome, BBA predstavlja kupoprodajni ugovor a ne kredit, ali je to prodaja uz pogodnost odgođenog plaćanja.[8] Mnogi su definisali BBA ugovor, a mi ćemo navesti neke od ovih definicija ovdje. "To [BBA] je proširenje *murābeha* ugovora, pri čemu se razmijenjena roba 'isporučuje' odmah, ali se prodajna cijena (uz profit) plaća u ratama, tokom relativno dugog perioda (*murābeha* sama po sebi se uglavnom koristi za kratki vremenski period)."[9] Drugim riječima, BBA znači prodaja uz odgodu plaćanja.[10] Šejh Usmani definiše BBA kao "prodaja pri kojoj su stranke saglasne da će plaćanje cijene biti odgođeno..."[11] Prema riječima Mustafe Omara "BBA je ogranak *murābehe* gdje se plaćanje *murābehe* odgađa do određenog datuma o kojem su se obje strane složile."[12] Iako BBA ne potrazumjeva kupoprodaju na licu mjesta, ipak BBA još uvijek predstavlja jedan oblik trgovine koju Kur'an dozvoljava:

---

6 N.N. Thani, M.R.M. Abdullah, and M.H. Hassan, *Law and Practice of Islamic Banking and Finance* (Petaling Jaya, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2003), 57.

7 Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas, 2005), 87.

8 Ibid. Vidi isto M. Umer Chapra, *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking and Monetary Policy in the Light of Islamic Teaching* Islamic Economics Series; 8 (London: The Islamic Foundation, 1985; repr., 1986), 169.

9 Ahamed Kameel Mydin Meera and Abdul Razak Dzuljastri, "Islamic Home Financing through *Mushārakah Mutanāqisah* and *Al-Bay' Bithaman Ajil* Contracts: A Comparative Analysis," *Review of Islamic Economics* 9, no. 2 (2005): 7.

10 Abū Ghuddah, *Al-Bayʿ Al-Mu'ajjil*, 15.

11 Usmani, *An Introduction*, 40.

12 Mustafa Omar Mohamed, "Islamic Financial Contracts (Module 2)," in *Fiqh Muamalat Course Material* (International Islamic University Malaysia, 2005), 4.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لاَ يَقُومُونَ إِلاَّ كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُواْ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىَ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُوْلَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: "Kamata je isto što i trgovina." A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. Onome do koga dopre pouka Gospodara njegova – pa se okani, njegovo je ono što je prije stekao, njegov slučaj će Allah rješavati; a oni koji to opet učine – biće stanovnici džehennema, u njemu će vječno ostati. (Krava, 275)

Imajući sve ovo gore navedeno u vidu, možemo kazati da BBA ugovor nije ništa drugo do pod-ugovor *murābehe* gdje se plćanje cijene vrši u ratama. U okviru ovog ugovora isporuka robe se odvija na licu mjesta, dok se plaćanje cijene – trošak plus marža – vrši u ratama.[13] Sve u svemu, važno je naglasiti da su *murābeha* i BBA, u svom izvornom obliku, dvije posebne vrste prodaje, a nikako finansijski instrumenti.[14] Međutim, s obzirom na način na koji se ova dva ugovora koriste u islamskim bankama, *murābeha* i BBA se mogu klasificirati kao dužnički modaliteti finansiranja. Razlog za ovu vrstu klasifikacije leži u činjenici da finansiranje u skladu s ovim modalitetima predstavlja dug i što korisnik sredstava mora platiti puni iznos finansiranja.[15] Također se smatra i kao "... neka vrsta kreditne prodaje uz profit."[16]

Ukratko, BBA je kupoprodajni ugovor kojim kupac ima mogućnost da odgodi plaćanje robe. Ova odgođena cijena se utvrđuje na temelju originalne cijene robe uz dodatak profitne marže. Troškovi, kao i dodatni profit moraju biti jasno navedeni u ugovoru. Prema ovom ugovoru, islamska banka kupuje robu (predmet kupoprodaje) i prodaje kupcu po dogovorenoj cijeni. Cijena je jednaka originalnoj cijeni te robe plus profitna marža koja može biti izražena u određenoj sumi ili u postocima. Ugovorenu cijenu plaća kupac na odgođeni period bilo paušalno ili u ratama.

13 Meera and Dzuljastri, "Islamic Home Financing," 7.

14 Usmani, *An Introduction*, 37 i 41.

15 Boualem Bendjilali, *Assessment of the Practice of Islamic Financial Instruments*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 35, 1996), 43.

16 Tajul Islam, "Mechanics of Islamic Banking," in *Islamic Banking: How Far Have We Gone?*, ed. A.H. Pramanik (Kuala Lumpur: Research Centre (International Islamic University Malaysia), 2006), 139.

Legalitet *murābehe* i BBA

Iako ulema Bliskog Istoka ne prihvaća i ne prakticira BBA,[17] ipak ova metoda je odobrena od strane većine muslimanskih učenjaka. Međutim, iako je BBA metoda općenito u skladu sa šerijatskim principima, još uvijek možemo pronaći neke verzije implementacije BBA i *murābehe* koje nisu u potpunosti šerijatski saglasne ili su to samo djelomično.[18]

U osnovi, *murābeha* i BBA[19] kao finansijski instrumenti predstavljaju šerijatski validne metode finansiranja.[20] Legalitet kako *murābehe* tako i BBA se zasniva na Kur'anu, sunnetu i *idžmāu* uleme. Oni koji podržavaju ove moteode finansiranja pozivaju se na kur'anski ajet iz *sure El-Bekare* u kojem Allah dž.š., između ostalog, kaže: "*... A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu...*" (Krava, 275)

> روى عن عبدالله ابن عمروانّ النبي صلّى الله عليه وسلم أمره ان يجهز جيشاً فكان يشترى البعيربالبعيرين إلى أجل
>
> *Ahmed, Ebu Davud, Bejhaki i Ed-Darekutni bilježe hadis u kojem se kaže da je Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zadužio Abdullaha ibn Omera, radijallahu anhu, da opremi vojsku za vojnu ekspediciju. Shodno tome, Abdullah je kupio deve nudeći u zamjenu plaćanje dvostruke cijene za svaku devu.* [21]

Medželle također odobrava i potvrđuje valjanost prodaje na rate.[22] Vjeruje se da je jedan od razloga zašto šerijat odobrava ovu vrstu trgovine to što

17 Barem ne verziju i način na koji se ona primjenjuje u Maleziji i susjednim zemljama.

18 Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 68.

19 Važno je napomenuti da se ovdje pod BBA misli na originalnu verziju BBA, tj. kreditna *murābeha* gdje se plaćanje odgađa na određeni period. Ova vrsta BBA je poznata i kao *bej' mu'edždžel* kao što smo ranije spomenuli. U daljnem tekstu ćemo spomenuti razliku između klasićnog *bej' mu'edždžela* i verzije BBA koja se primjenjuje u Maleziji i koja je predmet oštrih kritika.

20 Abū Ghuddah, *Al-Bayᶜ Al-Mu'ajjil*, 17.

21 Citirano u *Al-Bayᶜ Al-Mu'ajjil*, 22.

22 S.A. Rahman, *The Mejelle*, translated from Turkish by C.R. Tyser, D.G. Demetriades and Ismail Haqqi Effendi (Lahore: Law Publishing Company, 1967), 35-36.

ljudi imaju potrebu za ovakvom metodom trgovine.[23] Pored toga, kada je riječ o ovosjetskim odnosima, posebno ekonomskim (*mu'āmelāt*) onda važi princip prema kojem je sve dozvoljeno ukoliko ne postoji jasna zabrana za to u izvorima šerijata (Kur'anu, sunnetu, *idžmāu* i *kijāsu*). Ovo se zasniva na poznatoj pravnoj maksimi koja kaže:

الْأَصْلُ فِي الْأَشْيَاءِ الْإِبَاحَةُ

"U osnovi je sve dozvoljeno!"

Vijeće Islamske fikhske akademije, tokom svog 6. i 7. zasjedanja održanog u Džeddi, Saudijskoj Arabiji, se složilo o dozvoljenosti prodaje na rate (tj. BBA ili *bej' mu'eddždžel*). Isto tako, ovo vijeće smatra da je dozvoljeno da gotovinska *murābeha* ima manju cijenu ili da joj se cijena razlikuje od prodaje na rate. Drugim riječima, ugovorne strane su slobodne da se međusobno dogovore oko cijene, ali kada se dogovre i nakon potpisivanja ugovora moraju se složiti oko jedne cijene, bilo da se radi o gotovinskoj ili plaćanju na rate.[24] Veoma mali broj uleme se protivi ispravnosti BBA finansiranja. Neki od njih su Zejnul Abidin Ali bin el-Husejn, Imam Jahja, Abdurahman Abdul-Halik i Nizamuddin Abdulhamid.[25]

Šejh Ahmed Kuti, Šejh Jusuf el-Kardavi i Dr. Munzir Kahf su samo neki od savremene uleme koja dozvoljava BBA. Oni smatraju da je ova vrsta trgovine/finansiranja neophodna. Ukoliko ona ne bi bila dozvoljena to bi predstavljalo poteškoću ljudima u njihovim svakodnevnim aktivnostima i to bi bilo suprotno kur'anskim ajetima koji glase:

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِيَ أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ هُدًى لِّلنَّاسِ وَبَيِّنَاتٍ مِّنَ الْهُدَى وَالْفُرْقَانِ فَمَن شَهِدَ مِنكُمُ الشَّهْرَ فَلْيَصُمْهُ وَمَن كَانَ مَرِيضًا أَوْ عَلَى سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِّنْ أَيَّامٍ أُخَرَ يُرِيدُ اللّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلاَ يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُواْ الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُواْ اللّهَ عَلَى مَا هَدَاكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿١٨٥﴾

U mjesecu ramazanu počelo je objavljivanje Kur'ana, koji putokaz ljudima i jasan dokaz pravog puta i razlikovanje dobra od zla. Ko

23 Abū Ghuddah, *Al-Bay' Al-Mu'ajjil*, 18.

24 Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 103 i 35.

25 Vidi Abū Ghuddah, *Al-Bay' Al-Mu'ajjil*, 21.

> *od vas u tom mjesecu bude kod kuće, neka ga u postu provede, a ko se razboli ili se na putu zadesi, neka isti broj dana naposti, – Allah želi da vam olakša, a ne da poteškoće imate – , da određeni broj dana ispunite, i da Allaha veličate zato što vam je ukazao na pravi put, i da zahvalni budete.* (Krava, 185)

وَجَاهِدُوا فِي اللَّهِ حَقَّ جِهَادِهِ هُوَ اجْتَبَاكُمْ وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ مِّلَّةَ أَبِيكُمْ إِبْرَاهِيمَ هُوَ سَمَّاكُمُ الْمُسْلِمِينَ
مِن قَبْلُ وَفِي هَذَا لِيَكُونَ الرَّسُولُ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُوا شُهَدَاء عَلَى النَّاسِ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا
بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَاكُمْ فَنِعْمَ الْمَوْلَى وَنِعْمَ النَّصِيرُ ﴿٧٨﴾

> *... i borite se, Allaha radi, onako kako se treba boriti! On vas je izabrao i u vjeri vam nije ništa teško propisao, u vjeri pretka vašeg Ibrahima. Allah vas je odavno muslimanima nazvao, i u ovom Kur'anu, da bi Poslanik bio svjedok protiv vas, i da biste vi bili svjedoci protiv ostalih ljudi. Zato, molitvu obavljajte i zekat dajite i u Allaha se pouzdajte; On je Gospodar vaš, i to kakav Gospodar i kakav zaštitnik!* (Hadždž, 78)

Vijeće Islamske ideologije Pakistana je prihvatilo *bej' mu'edždžel* ili BBA kao financijski instrument, ali s određeom rezervom. Ovaj stav je pojašnjen u sljedećem citatu:

> ... ovaj način [finansiranja] zaslužuje pohvalu zbog svoje relativne jednostavnosti kao i mogućnosti zarade za banke bez rizika [po banke] da sudjeluju u mogućim gubicima, osim u slučaju bankrota ili neplaćanja od strane kupca. Međutim, iako je ovaj način finansiranja šerijatski dopušten, ne bi bilo poželjno da se koristi široko ili nasumice s obzirom na opasnost koja se vežu za njega u smislu otvaranja stražnjih vrata za djelovanje na temelju kamate [*ribā*].

Osnovne odlike *murābehe* i BBA

Murābeha i BBA dijele neke zajedničke osobine. Međutim, postoje i neke razlike između ova dva modaliteta koje želimo ukratko spomenuti ovdje.[26]

26 Zasnovano na pisanju Šejha Usmaniju na ovu temu. Vidi Usmani, *An Introduction*, 70-72.

Vrste *murābehe*

Murābeha ugovor je, u slučaju islamskih banaka u Maleziji, povezan s prodajom na kredit. Odatle i naziv BBA koji se uglavnom koristi u Maleziji i susjednim zemljama. Međutim, ova tvrdnja nije u potpunosti tačna. Ovdje je vrijedno napomenuti da postoje dvije vrste *murābehe* i to:[27]

(i) Gotovinska *murābeha* – a to je kupoprodajni ugovor prema kojem se proizvod prodaje po cijeni koja je jednaka zbiru originalne cijene i profitne marže i pri kojoj se plaćanje vrši gotovinom.

(ii) Kreditna *murābeha* – u ovom slučaju radi se o kupoprodajnom ugovoru kao u prethodnom slučaju s jednom razlikom, a to je da se plaćanje vrši u ratama. U ovom slučaju, cijena je jednaka cijeni gotovinske *murābehe* plus premija koja se dodaje na profitnu maržu. Ovo ujedno odražava i vremensku vrijednost novca (*time value of money*) jer se cijena povećava s periodom kreditiranja.[28]

Ukratko, ako se plaćanje vrši paušalno i ako se radi o kratkoročnoj kreditnoj *murābehi*, onda se taj finansijski aranžman jednostavno naziva *murābeha*. S druge strane, BBA se koristi kako bi se ukazalo na dugoročnu kreditnu *murābehu*. Ova podjela važi za Maleziju.[29]

Osnovne odlike *murābehe*

Ukratko, osnovne odlike *murābehe* su sljedeće:

1. *Murābeha* predstvalja određenu vrstu kupoprodajnog ugovora u kojem prodavac izričito spominje koliko je platio robu (trošak ili

27 *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas, 2005), 87-88.

28 Postoje različita mišljenja o zabrani vremenske vrijednosti novca. Za detaljnu raspravu o ovoj temi vidi *Critical Issues*, 41-43. Vidi isto Syed Hamed Abdul Rahman Alkaff, *Does Islam Assign Any Value Weight to Time Factor in Economic and Financial Transactions?* (Karachi: Islamic Research Academy, 1986). A o pitanju oportunitetnog troška novca pogledajte Rauf Ahmed Azhar, "A Theory of Optimal Investment Decision in an Islamic Economy. In (Eds.). . (Pp.). ." in *Lectures on Islamic Economics*, ed. Ausaf Ahmad and Kazim Raza Awan (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1992), 238-39.

29 Rosly, *Critical Issues*, 88.

nabavnu cijenu) koja je predmetom prodaje te istu prodaje drugoj osobi time što na tu cijenu dodaje određenu profitnu maržu.

2. Profitna marža, o kojoj se dogovore obje strane, se može odrediti bilo određenom sumom ili dogovorenim procentom profita koji će se dodati na osnovnu cijenu.
3. Svi troškovi koje je pokrio prodavac pri kupovini robe, kao što su transport robe, carine i sl., će biti uključeni u originalnu cijenu i profitna marža se može primijeniti na ukupne troškove.
4. *Murābeha* važi samo onda ukoliko se sa sigurnošću može utvrditi originalna cijena robe. Ukoliko ovo nije moguće, onda se roba ne može prodati na principu *murābehe*. U tom slučaju, roba će se prodati na principu musaveme (pregovaranje, cjenkanje), tj. bez ikakvog pozivanja na originalnu cijenu ili profitnu maržu.[30]

Osnovne odlike BBA

Prethodno smo spomenuli osnovne odlike vezane za *murābehu* općenito. Sada ćemo spomenuti one specifične odlike vezane za BBA kao ogranka *murābehe*, a one su:

(a) BBA je kupoprodajni ugovor sa odgođenim plaćanjem.

(b) Tačan datum dospjeća plaćanja se mora unaprijed odrediti kako bi BBA ugovor bio validan.

(c) Spesifikacija datuma dospjeća se može odrediti bilo određivanjem tačnog datuma u budućnosti ili određivanjem perioda finansiranja, na primjer šest mjeseci, godina dana, itd. Ukoliko ovaj datum nije određen onda ugovor postaje nevažećim.

(d) Ukoliko je dogovoreni period fiksiran, recimo, na šest mjeseci, onda se taj period računa od vremena kada je roba predata kupcu – ukoliko se drukčije ne dogovore ugovorne strane.

(e) Cijena, koja predstavlja odliku odgođenog plaćanja, može biti veća od originalne ili gotovinske cijene. Ipak, cijena mora biti

30 Vidi ibid.

fiksirana za vrijeme potpisivanja ugovora.

(f) Jednom kada se cijena fiksira, odnosno nakon sklapanja ugovora, ona ne može biti ni povećana ni umanjena.

(g) Kao mjera predostrožnosti i kako bi se izbjeglo neplaćanje obaveza od strane kupca te izvršio pritisak na njega da plaća na vrijeme, od kupca se može zahtijevati da donira određeni iznos u dobrotvorne svrhe u slučaju da se ovo desi. Ovaj doprinos neće biti korišten kao prihod prodavca (banke), već će biti preusmjeren u dobrotvorne svrhe na ime kupca.[31]

(h) Ako se radi o prodaji na rate, onda prodavac može postaviti uslov kojim, u slučaju da kupac ne uplati prispjelu ratu, sve preostale rate je odmah dužan platiti.[32]

(i) Isto tako, radi sigoronosnih razloga, banka (prodavac) može zahtijevati od kupca da priloži zalog, hipoteku ili bilo koju imovinu koju on posjeduje.

(j) Banka, također, može tražiti od kupca da potpiše mjenicu. Međutim, ova mjenica se ne može prodati trećoj osobi po cijeni koja se razlikuje od njezine nominalne vrijednosti.[33]

POLEMIKE VEZANE ZA *MURĀBEHU* I BBA FINANSIRANJE

Određivanje cijene

Neki tvrde da za određivanje cijene BBA finansiranja prodavac (tj. islamska banka) može uzeti u obzir sve što želi jer ne postoji šerijatsko pravilo o tome

31 Pitanje koje se može postaviti ovdje jeste sljedeće: Može li ovo biti odobreno od strane šerijata? Je li dozvoljeno nekome nametnuti davanje sadake (dobrovoljnih priloga)?

32 Ova vrsta klauzule u ugovoru može zvučati nepravedno, jer kako možemo očekivati od klijenta da plati preostali dug ako nije u stanju da plati redovnu ratu? Ovo je posebno važno imati na umu ako se radi o bankrotu klijenta. Međutim, s obzirom da islamske banke rade unutar okruđenja kojim dominiraju konvencionalne banke i proizvodi, onda se one moraju na neki način zaštititi od zloupotrebe islamskih finansijskih instrumenata i šerijatskih principa što je u praksi dokazano nekoliko puta.

33 Razlog ove zabrane se veže za zabranu prodaje duga (*bej' el-dejn*) o kojem ćemo govoriti posebno u jednom od narednih poglavlja.

kako se cijena određuje. Ipak, treba naglasiti da islam, isto tako, ne dozvoljava iskorištavanje ljudi. Prema tome, određeno mjerilo mora da postoji koje će biti smjernica u određivanju cijene. Član 1347[34] *Medželle* glasi: *"Pravo na zaradu (profit) se ponekad dobiva kroz investiranje kapitala, ponekad kroz fizički rad, a ponekad kroz postojanje odgovornosti."* U sljedećem članu, čl. 1348 se kaže da *"ukoliko ne postoji ni jedna od gore navedene tri stvari, pravo na zaradu ne postoji."*[35] Zbog toga Mahmud Sanusi tvrdi da postoji ograničenje na profit u islamu. Prema njegovim riječima, ova granica je jedna trećina i svaka dobit koja je veća od trećine izvorne cijene je nezakonita dobit.[36]

Ipak, neki muslimanski učenjaci smatraju da dobit koja prelazi jednu trećinu originalne cijene može se smatrati dozvoljenom ukoliko je to rezultat obostrane saglasnosti ugovornih strana, tj. kupca i prodavca.[37] Cijena se može izračunati bilo paušalno ili putem profitne marže (izražene u procentima). Ibn-Mesūd, *radijallahu anhu*, je donio odluku kojom je dozvolio određivanje cijene paušalnim iznosom ili postotkom profitne marže. Nadalje, svi mezhebi – hanafijski, malikijski, šafijski i hanbelijski – dozvoljavaju da se profitna marža, u slučaju *murābehe*, izražava bilo u paušalnom iznosu ili u postotku.[38] Vezano za ovu temu, Vogel i Hejs (Hayes) kažu:

> Ništa se u islamskom pravu ne diktira kako će se cijena za takvu prodaju odrediti, to je jednostavno ono što se strane dogovore. Dakle, ništa ne sprečava prodavca od povezivanja prodajne cijene za period za koji je kredit ponuđen i islamske [finansijske] institucije, u suštini, to i čine korištenjem formule vezane za LIBOR [*London Interbank Offer Rate* – londonska međubankovna ponuđena stopa] i druge ekonomske pokazatelje. U svojoj stvarnoj dokumentaciji, međutim, banke obično izbjegavaju spomenuti svaki takav postupak određivanja cijene, budući da se lahko može zamijeniti sa naplaćivanjem kamate.[39]

---

34 Citirano u Mahmood M. Sanusi, "The Application of *Al-Qawāᶜid Al-Fiqhiyyah* in the Area of Islamic Economics" (paper presented at the IIUM International Conference on Islamic Banking and Finance (IIC*i*BF 2007): *Research and Development: The Bridges between Ideals and Realities*, Crown Plaza Mutiara Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia., 23-25 April 2007), 12.

35 Citirano u ibid.

36 "The Application of *Al-Qawāᶜid Al-Fiqhiyyah* in the Area of Islamic Economics," 17.

37 Ibid.

38 Abū Ghuddah, *Al-Bayᶜ Al-Mu'ajjil*, 26-27; Usmani, *An Introduction*, 41.

39 Frank E. Vogel and Samuel L. Hayes, *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*

Korištenje LIBOR-a kao mjerila je definitivno nešto što bi se trebalo izbjeći pod svaku cijenu jer to dovodi u pitanje kredibilitet islamskih finsijskih instrumenata. Međutim, puko određivanje cijene spram LIBOR-a ili bilo koje druge referentne stope, ne dovodi u pitanje validnost ugovora sa šerijatske strane. Ugovor, dokle god su osnovni uslovi zadovoljeni je validan. To što je cijena određena spram LIBOR-a i što na neki način oslikava konvencionalni kredit baziran na kamati, ne umanjuje šerijatsku ispravnost ovoga ili bilo kojeg drugog finansijskog instrumenta. S obzirom da trenutno na tržištu ne postoji alternativno mjerilo koje bi moglo efikasno zamjeniti LIBOR i zbog toga što su islamske banke nedovoljno razvijene da određuje pravila ponašanja na tržištu, islamske banke su primorane da koriste LIBOR i slična mjerila. Nadati se je da će se ovo stanje ubrzo promjeniti i da će se islamske banke osloboditi ovog nužnog zla.

Pitanje vremenske vrijednosti novca

Drugo pitanje oko kojeg se vodi(la) polemika jeste uloga vremenskog faktora ili vremenske vrijednosti novca (*time value of money*) na cijenu *murābehe* i BBA. Promatrajući rad banaka, primjetićemo da je cijena gotovinskih prodaja (*murābehe*) uvjek niža nego li je to slučaj sa kreditnom prodajom (BBA). Neki smatraju da islam ne priznaje vremensku vrijednost novca i prema tome cijene gotovinske i kreditne prodaje moraju biti iste. Drugi pak, smatraju da islam prepoznaje vremensku vrijednost novca, prema kojoj marka danas vrijedi više od marke sutra. Kao argument navode obavezno plačanje *zekata*. Ukoliko bi novac (imetak) bio neiskorišten tokom godine onda je osoba dužna platiti zekat na tu imovinu. U tom slučaju, osoba će imati manju sumu novca, za vrijednost zekata, na kraju godine. Bilo kako bilo, ne postoji šerijatsko pravilo koje sprječava prodavca da zacijeni i jednu i drugu onako kako on misli da treba i zaslužuje. Šejh Usmani je mišljenja da kako god gotovinska *murābeha* može biti zacijenjena preko osnovne vrijednoti predmeta prodaje, tako isto i kreditna *murābeha* može biti zacjenjena i više od toga. Svi mezhebi dozvoljavaju da cijena kreditne *murābehe* bude veća od cijene gotovinske *murābehe*. Ipak, nije dozvoljeno odrediti nekoliko cijena, na primjer dvije, tri ili čak više od toga za jednu transakciju bez da se pri sklapanju ugovora tačno odredi koja cijena važi, jer to vodi *gareru* (neizvjesnosti) koji

(The Hague: Kluwer Law International, 1998), 139.

čini ugovor nevažećim.[40]

Prevelika ovisnost islamskih banaka o finansiranju na principima *murābehe i* BBA

Mnogi autori su s pravom zabrinuti za islamsko bankarstvo. Razlog za tu zabrinutost leži u prevelikoj ovisnosti islamskih banaka o finansiranju na principima *murābehe* i BBA. O tome Vogel i Hejs kažu: "... islamsko bankarstvo je pod sve većim kritikama, kako od onih iz svojih redova tako i od strane javnosti, zbog ogromnog oslanjanja na sintetičke *murābehe*."[41] Minimalni i maksimalni udjeli, *murābehe* i BBA, u islamskim bankama su 45% i 93%. Ova naklonost islamskih banaka prema BBA modelu finansiranja dolazi iz nužnosti, a ne njihovih preferencija. Ovaj trend je zabrinjavajući i postoje dva razloga za to:[42]

i. Prvo, ova prenaglašenost islamskih banaka na kratkoročno finansiranje će gurnuti islamske banke ka periferiji finansijskog sektora;

ii. Drugi razlog je usko vezan za socijalne potrebe društva. Ovi finansijski modeli, *murābeha* i BBA, se koriste za kupovinu već proizvedene robe i prema tome ne stvaraju dodatni kapital unutar ekonomije.

Postavlja se pitanje: Zašto se islamske banke uglavnom oslanjaju na ove modele finansiranja? Muhamed Envar (Muhammad Anwar) navodi dva objašnjenja zbog čega je to tako. Prvo, ovi modeli finansiranja su u skladu sa naredbama koje se nalaze u kur'anskim ajetima koje smo ranije spomenuli (vidi 2:275 i 4:29). Drugo, veoma je lahko za islamske banke da "naplaćuju vremensku vrijednost novca na ime profitne marže umjesto kamate koju naplaćuju konvencionalne banke."[43] Pored toga, islamske banke su samo mala

40 Usmani, *An Introduction*, 44-48.

41 Vogel and Hayes, *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*, 143.

42 Obiyathullah Ismath Bacha, "Conventional Versus Mudaraba Financing: An Agency Cost Perspective," in *Islamic Banking: How Far Have We Gone?*, ed. A.H. Pramanik (Kuala Lumpur: Research Centre (International Islamic University Malaysia), 2006), 177; Rosly, *Critical Issues*, 297.

43 Muhammad Anwar, "Islamicity of Islamic Banking Practices," in *Islamic Banking: How*

ostrvca u moru bankarstva baziranog na kamati (*ribā*). Stoga im je teško oduprijeti se tržišnim silama pa nije ni čudo što se islamske banke uveliko oslanjaju na instrumente koji nude fiksnu povrat kao što su *murābeha* i BBA.[44]

Pored svega ovoga spomenutog, Vogel i Hejs navode nekoliko karakteristika *murābehe* koje su je učinile najpopularnijim modelom finansiranja za islamske banke. *Murābeha* – prema njihovim riječima – se može koristiti kako za kratkoročno tako i za srednjeročno i dugoročno finansiranje. Putem *murābehe*, islamske banke jednostavno kreiraju bezuvjetni dug u određenom iznosu koji se može lahko pokriti ili osigurati. Osim toga, nema potrebe za praćenje klijentovog poslovanja i poštenja kao što je to slučaj s *mušārekom* (partnerstvom). I na kraju, *murābeha* uveliko oslikava karakteristike konvencionalnog kreditiranja na temelju kamate (*ribā*), čineći je dobro prihvaćenom na tržištu, veoma likvidnom i sa minimalnim rizicima za banku.[45]

Tabela 16.1: *Modeli islamskog finansiranja u Maleziji (% udio u ukupnom iznosu)*[46]

Model finansiranja	2001	2002	2003	2004	2005
BBA	48.3	49.1	47.7	49.9	40.7
Idžāra	4.3	3	1.4	24	31.6
Idžāra summe el-bej'	22.2	23.3	27.6	-	-
Istisnā'	0.9	1.3	0.6	1.2	0.9
Mudāreba i Mušāreka	1.4	0.7	0.5	0.5	0.3
Murābeha	7	7.3	6.2	7	6.9
Ostalo	15.9	15.3	16	17.4	19.6
Ukupno	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Izvor: Godišnji izvještaji Centralne Banke Malezije (Bank Negara Malaysia)

Far Have We Gone? , ed. A.H. Pramanik (Kuala Lumpur, IIUM: Research Centre, 2006), 359.

44 Manzoor Ali, "Islamic Banking and Finance in Theory and Practice," in *Lectures on Islamic Economics*, ed. Ausaf Ahmad and Kazim Raza Awan (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1992), 351.

45 Vogel and Hayes, *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*, 212 i 40.

46 Centralna banka Malezije više ne objavljuje ovu statistiku pa nismo u stanju analizirati noviji period.

Kao što se može vidjeti iz gornje tabele, *murābeha* i BBA daleko prednjaće u udjelu islamskih modela finansiranja. Ova pretjerana ovisnost o ovim kratkoročnim finansijskim instrumentima određeni autori smatraju odstupanjem od islamkih ideala, a to su finansiranja na principima podjele dobiti i gubitka, tj. *mudārebe **i** mušāreke*.[47] Ovakva praksa će dovesti islamske banke do asimilacije sa konvencionalnim bankama i njihovim praksama, što se već donekle dešava na tržištu. Sve dok islamske banke i finansijske institucije ne promjene ovaj pristup, one će ostati u sjeni konvencionalnog finansijskog sistema. S tim u vezi Muhamed Envar kaže:

> Pravilna primjena islamskih načina [finansiranja] bi odvojile islamske banke od konvencionalnih banaka, ali to se nije dogodilo u stvarnosti, jer su islamske banke izvršile manipulaciju trgovinskih proizvoda na načine kojim su zadržale identitet zajmodavaca, a ne trgovaca i poduzetnika. Prema tome, moraju postojati neke mjere kako bi se osigurala transformacija islamskih banaka iz tradicionalnih zajmodavaca u islamske poduzetnike. U protivnom, pitanje o islamicitetu [*islamijjetu*] njihovog rada ... će i dalje zbunjivati muslimanski um.[48]

Praktična primjena BBA finansiranja

S obzirom da je *ribā* zabranjena u Kur'anu, islamske banke u Maleziji su uvele BBA kako bi zadovoljile potrebe muslimanskih klijenata za šerijatski saglasnim finansijskim instrumentima. Islamske banke, u osnovi, ne bi trebale pružati klasične kredite. Umjesto toga, islamska banka "... *teoretski* kupuje kuću od građevinske firme po tržišnoj cijeni (tj. nabavnoj cijeni) i prodaje istu kupcu za veću cijenu."[49] Međutim, kao što citat kaže, u nekim slučajevima ova kupovina od strane banke se odvija samo 'teoretski' dok se u stvarnosti to odvija korištenjem otkup (*bej' el-'īna*) transakcije.

Kako bi u potpunosti razumjeli *modus operandi* ili mehanizam BBA finansijskog instrumenta potrebno je da se uktratko osvrnemo i analiziramo mehanizam konvencionalnog kreditiranja. U tu svrhu ćemo navesti primjer

---

47 Syed Nawab Haider Naqvi, "Islamic Banking: An Evaluation," *IIUM Journal of Economics and Management* 8, no. 1 (2000): 41.

48 Anwar, "Islamicity of Islamic Banking Practices," 357.

49 Rosly, *Critical Issues*, 122.

stambenog kredita. Recimo da klijent želi kupiti kuću koja košta 200,000 KM. On će potpisati kupoprodajni ugovor sa građevinskom firmom i uplatiti kaparu, recimo, 20% od ukupnog iznosa, odnosno 40,000 KM. Tada će se obratiti banci i podnijeti zahtjev za finansiranje ostatka. Ukoliko banka odobri kredit, klijent će dobiti kredit u vrijednosti od 160,000 KM. Na ime ovog kredita, klijent će plaćati mjesečnu ratu banci u iznosu od 1,146.29 KM[50] sljedećih 20 godina (tj. 240 rata uz pretpostavku da je godišnja kamatna stopa 6%). Ista ova kuća koja je predmetom kupoprodajnog ugovora će se koristiti kao zalog. Ovo se obično vrši putem posebnog ugovora poznatog kao prenos vlasništva (*deeds of assignment*). Konačan iznos koji će klijent isplatiti banci iznosiće 275,109.60 KM.[51] Dakle, profit banke je 115,109.60 KM.[52] Ukratko, u konvencionalnom bankarskom sistemu, općenito, finansiranje se sastoji od dva ugovora:

(a) Ugovor o kreditu između banke i klijenta; i

(b) Ugovor o prenosu vlasništva (*deeds of assignment*).[53]

Međutim, finansiranje na principu BBA je malo kompliciranije. Prvo ćemo ukratko opisati *modus operandi* BBA finansiranja kako se inače primjenjuje u Maleziji. Klijent će prvo kupiti nekretninu od građevinske firme, odnosno platiti kaparu. Na taj način on postaje vlasnikom te imovine. Pitanje koje se samo nameće jeste: Ako je klijent vlasnik imovine, kako onda islamska banka može prodati tu istu imovinu klijentu, s obzirom da govorimo o BBA finansiranju koje podrazumjeva kupoprodajni ugovor? Ilustracija 16.1 ispod prikazuje klasičnu, odnosno fikhsku verziju BBA transakcije. Ova ilustracija prikazuje kako bi se BBA transakcija 'trebala' izvesti. Prvo, klijent identifikuje imovinu (kuću, stan, auto ili sl.) koju on/ona želi kupiti. Drugo, klijet se obraća banci sa aplikacijom za BBA finansiranje. Treće, ukoliko je banka zadovoljna sa kreditnim rejtingom klijenta, ona će kupiti imovinu od originalnog vlasnika (građevinske firme) za gotovinu. Četvrto, kada banka stekne vlasništvo nad tom imovinom, onda će ona prodati tu imovinu klijentu direktno. Na kraju, klijent će platiti cijenu imovine, koja je jednaka nabavnoj cijeni plus profitna

50 Izračunava se koristeći standardnu formulu za sadašnju vrijednost anuiteta, tj. $PV = Pmt/i\ [1 - 1/(1 + i)^n$ kojom dobijamo $Pmt = i\ (1 + i)^n\ PV\ /\ (1 + i)^n - 1$.

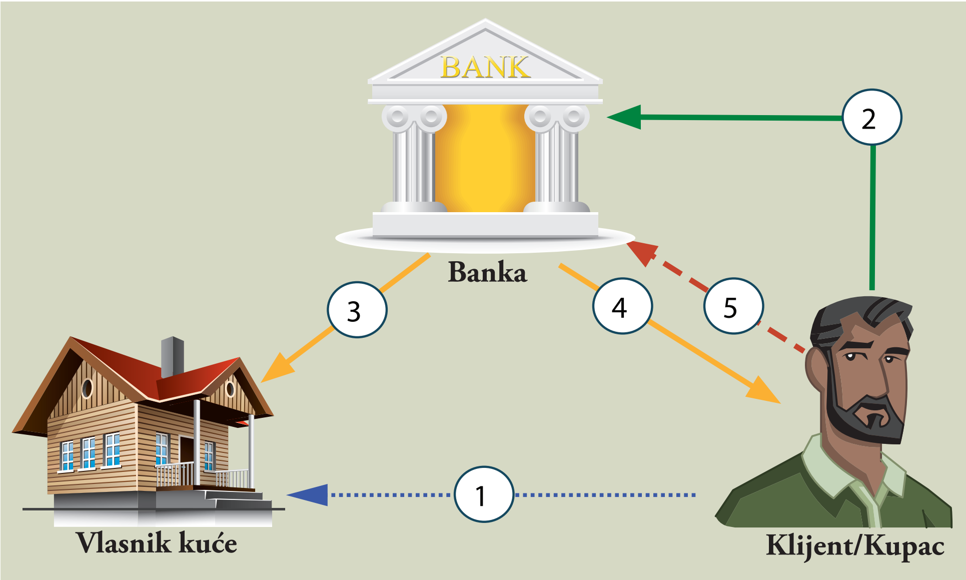
51 1146.29 KM x 240 = 275,109.60 KM.

52 275,109.60 KM – 160,000 KM = 115,109.60 KM.

53 Rosly, *Critical Issues*, 89.

marža, u ratama u skladu sa ugovorenim periodom plaćanja.

Ilustracija 16.1: *Modus operandi BBA ili murābeha finansiranja*



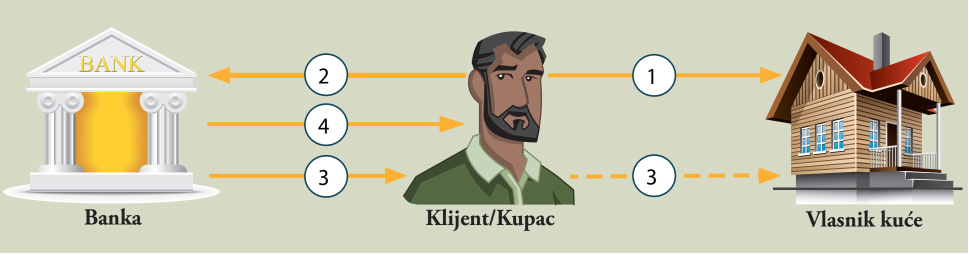
Kratak opis ove gore ilustracije je sljedeći:

1. Klijent identifikuje kuću koju on želi kupiti.
2. Aplicira za BBA finansiranje kod svoje banke o obavještava je o svojoj namjeri kao i o odabranoj kući.
3. Nakon provjere kreditnog rejtinga klijenta i odobrenja BBA finansiranja, banka će kupiti kuću od originalnog vlasnika (građevinske firme) za gotovinu, recimo 200,000 KM.
4. Kada banka stekne vlasništvo nad tom kućom, onda će banka istu prodati klijentu za BBA cijenu koja je jednaka nabavnoj cijeni plus profitna marža, recimo 250,000 KM.
5. Klijent će isplatiti cijenu kuće u ratama u skladu sa ugovorenim periodom plaćanja, recimo 10 godina.

Ova gore ilustracija pokazuje kako bi BBA finansiranje trebalo izgledati. Međutim, to nije način na koji se BBA obavlja u malezijskih islamskih bankama. Umjesto gore navedenom, BBA finansiranje se odvija na sljedeći

način. Klijent, kao što je slučaj u konvencionalnom bankarstvu, platit će depozit, tj. 40,000 KM ili 20%, i potpisati kupoprodajni ugovor. Nakon toga, banka će – kako bi osigurala vlasništvo (*milkijjet*) nad nekretninom – kupiti nekretninu od klijenta kroz sporazum o kupnji nekretnine. U stvarnosti, ova kupoprodaja odvija se samo na papiru jer ne postoji pravi prijenos vlasništva s obzirom da ne postoji dokaz o registraciji imovine na ime banke i uplate takse. Važno je napomenuti da će banka kupiti tu nekretninu od klijenta za preostali iznos novca koji je potreban da se otplati preostali iznos za kuću, tj. 160,000 KM. Kroz uvođenje sporazuma o kupnji nekretnine, banka stiče vlasničko pravo nad nekretninom i postaje 'zakonski vlasnik' iste.[54] Nakon što se potpiše sporazum o kupnji nekretnine, banka će istu nekretninu prodati istom klijentu od kojeg ju je kupila po cijeni izraženoj u ratama.[55] Ovo se odvija kroz sporazum o prodaji nekretnine. Ova odgođena cijena ili prodajna cijena će biti jednaka nabavnoj cijeni nekretnine, tj. iznosu finansiranja, 160,000 KM plus profitna marža. Za izračunavanje profitne marže, islamske banke koriste neke referentne kamatne stope poput LIBOR-a, mada se to ne spominje u dokumentima. Dakle, godišnja profitna stopa (GPS) islamskih banaka će biti jako blizu (ako ne i ista) godišnjoj kamatnoj stopi konvencionalnih banaka. Ako su GPS i ugovorni period jednaki godišnjoj kamatnoj stopi i periodu konvencionalnog kredita, onda će mjesečna rata biti ista kao i u gornjem primjeru konvencionalnog kredita, odnosno 1,146,29 KM. Ilustracija 16.2 ispod prikazuje stvarni *modus operandi* BBA finansiranja.

Ilustracija 16.2: *Stvarni modus operandi BBA finansiranja*



54 Pojam 'zakonski vlasnik' ovdje ima šerijatsko značenje jer u stvarnosti nekretnina nije registrovana u relevantnom sudskog registru kao što smo već spomenuli.

55 Iz ovoga se da naslutiti da BBA transakcija, na način na koji se primjenjuje u malezijskim islamskim bankama, podrazumjeva primjenu *bej' el-'īna* (otkup ili *buy back*) transakcije koja je sporna sa šerijatkog stanovišta. O *bej' el-'īna* transakciji i spornim pitanjima vezanim za nju ćemo spomenuti u posebnom poglavlju na kraju ovog dijela.

Kratak opis ove gore ilustracije je sljedeći:

1. Klijen potpisuje kupoprodajni ugovor s vlasnikom kuće (građevinskom firmom) i plaća depozit – recimo 40,000 KM ili 20% od ukupne cijene 200,000 KM – i time stiče vlasništvo nad kućom.
2. Banka kupuje kuću od klijenta za preostalu sumu, odnosno 160,000 KM.
3. Kupac dobija neophodna finansijska sredstva i na ime banke prebacuje ih na račun vlasnika kuće.
4. Istovremeno, banka će prodati kuću klijentu za cijenu koja je jednaka nabavnoj cijeni (160,000 KM) plus profitna marža banke.

Ukratno, BBA kupoprodajni ugovor se sastoji od sljedećih dijelova:

(a) Sporazum o kupnji nekretnine gdje banka kupuje nekretninu od klijenta.

(b) Sporazum o prodaji nekretnine gdje banka prodaje kupljenu nekretninu klijentu po BBA cijeni, tj. nabavna cijena plus profitna marža.

(c) Ugovor o prenosu vlasništva (*deeds of assignment*) gdje banka zadržava nekretninu kao zalog u slučaju da klijent ne bude plaćao rate prema ugovoru.[56]

Rizici i kritike vezani za BBA finansiranje

S obzirom da se model BBA finansiranja uveliko koristi od strane islamskih banaka, vrijedno je ukazati na rizike kojima je ovaj finansijski instrument izložen. Uglavnom, BBA ili *murābeha* sa odgođenim plaćanjem je izložena sljedećim rizicima: kreditni rizik, rizik likvidnosti i rizik stope povrata.[57]

Islamske banke se mogu nositi sa kreditnim rizikom na isti način na koji konvencionalne banke tretiraju ovaj rizik. Uglavnom, zaštita od ovog rizika

56 Rosly, *Critical Issues*, 91.

57 Sami Al-Suwailem, *Hedging in Islamic Finance*. Occasional Paper No. 10, (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 2006): 125.

se postiže obezbjeđivanjem zaloga, hipoteke ili garancije kako bi zaštitile svoje investicije.[58] S obirom da odgođena cijena kod BBA ugovora predstavlja monetarni dug koji se ne može prodati za gotovinu po nižoj cijeni osim za nominalnu vrijednost, islamske banke su isto tako suočene s problemom likvidnosti.[59] Ova vrsta rizika je trenutačno mala (razlog tome je što u većini slučajeva postoji višak likvidnosti zbog nedostatka finansijskih instrumenata) zbog nepostojanja šerijatski–kompatibilnih investicijskih mogućnosti, ali to može postati problem u budućnosti.[60]

Islamske banke imaju na raspolaganju dva rješenja za rizik likvidnosti. Prvi je da islamske banke mogu zamijeniti dug za robu (ne za gotovinu) po umanjenoj cijeni. Ovo je dopušteno prema malikijskoj školi i mišljenu Ibn-Tejmijje. Drugi je da islamske banke izmješaju dug s drugom fizičkom imovinom u jednom portfelju, gdje dug neće prelaziti 50% ukupnog portfelja, a zatim uradi sekjuritizaciju portfelja.[61] Ova vrsta rizika može biti veliki izazov islamskim bankama i finansijskim institucijama budući da ne postoji dobro razvijeno islamsko tržište novca odakle bi islamske banke mogle posuđivati sredstva po potrebi.[62] Kada je riječ o riziku stope povrata, očito je da se cijena BBA finansijskog instrumenta – onda kada je jednom utvrđena ugovorom – ne može se mijenjati. Kao rezultat toga, obje ugovorne strane su izložene ovom riziku kada se uslovi na tržištu promjene, što je posebno izraženo kod dugoročnog finansiranja na bazi duga.[63]

Prigovori koji se odnose na BBA

BBA kao način finansiranja je već duže vrijeme predmet oštrih kritika, kako od strane onih koji su direktno uključeni u islamske finansije, bilo kao

58 Ibid., 125-26.

59 Tariqullah Khan and Habib ahmed, *Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry*, Occasional Paper No. 5 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 2001), 53.

60 M. Umer Chapra and T Khan, *Regulation and Supervision of Islamic Banks* (Jedah: IRTI, 2000), 56.

61 Al-Suwailem, *Hedging*, 126.

62 Habib Ahmed, *A Microeconomic Model of an Islamic Bank* (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Research Paper No. 59, 2002), 30.

63 Al-Suwailem, *Hedging*, 126-27.

akademici na univerzitetima ili uposlenici islamskih finansijskih institucija, tako i od strane javnosti. Validnost ovog finansijskog instrumenta – odnosno mehanizma na koji se on implementira u islamskim banakama, posebno u Maleziji – se konstantno dovodi u pitanje kako u akademskim krugovima tako i u sudskim sporovima.[64] Ovdje ćemo pokušati prikazati neke od tih prigovora vezanih za BBA ugovor, a one su sljedeće:

(iv) *Sličnost s kamatnom stopom* – Jedna od kritika vezanih za BBA ugovor jeste da je ovaj način finansiranja vrlo sličan konvencionalnom kamatnom finansiranju. Kaže se da je "prodajna cijena BBA instrumenta slična nominalnoj vrijednosti kredita plus ukupna kamata koju treba platiti." Neki pak tvrde da je BBA "najbliža islamska analogija kamatnom finansiranju..."[65] Upoređujući karakteristike islamskih i konvencionalnih banaka Metveli (Metwally) zaključuje da se "beskamatne banke uveliko oslanjaju na *murābeha* način finansiranja koji se temelji na korištenju profitne marže koja se ne razlikuju mnogo od kamate stope."[66] To opet dokazuje našu prethodnu tvrdnju da će ove prakse dovesti do konvergencije islamskih banaka u konvencionalne banke.

(v) *Plaćanje penala zbog kašnjenja plaćanja rata* – Kao što smo već prethodno spomenuli u podnaslovu *Određivanje cijene*, kupac i prodavac su općenito slobodni da se dogovore oko cijene. Isto tako, prodavac može uzeti u obzir različite faktore, uključujući i način (vrijeme) plaćanja. Ipak, cijena se može odrediti samo jednom pri potpisivanju ugovora i ne može se kasnije promjeniti, povećati ili umanjiti u slučaju da kupac kasni s plaćanjem ili želi ranije otplatiti svoj dug.[67] To bi značilo da banka, ukoliko klijent kasni sa plaćanjem, ne bi trebala da naplaćuje penale, 'zatezne

64 Za detaljnu analizu sudskih sporova vezano za islamske finansijske instrumente, uključujući i BBA, vidi Hakimah Yaacob, "Analysis of Legal Disputes in Islamic Finance and the Way Forward: With Special Reference to a Study Conducted at Muamalat Court, Kuala Lumpur, Malaysia," in *Research Paper* (2011).

65 Vogel and Hayes, *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*, 139 i 240.

66 M.M. Metwally, "Differences between the Financial Characteristics of Interest-Free Banks and Conventional Banks," *European Business Review* 97, no. 2 (1997): 98.

67 Usmani, *An Introduction*, 70-71.

kamate' kao što je to slučaj sa konvencionalnim bankama. Ipak, kako bi se izbjegla zloupotreba islamskih banaka od strane klijenata, koji su često u mogućnosti platiti svoj dug, ali ga odgađaju zbog drugih obaveza pravdajući se kur'anskim ajetom koji glasi:[68]

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

A oko je u nevolji, onda prièekajte dok bude imao; a još vam je bolje, nek znate, da dug poklonite. (Krava, 280)

(vi) *Korištenje kamatne stope kao mjerila za profitnu maržu* – Islamske banke i finansijske institucije često koriste LIBOR za određivanje profitne marže. U slučaju Malezije, banke koriste KLIBOR (*Kuala Lumpur Interbank Offered Rate*). Šejh Usmani smatra korištenje kamatne stope za određivanje profitne marže nepoželjnim, ali to ne znači da je ovakva transakcija nevažeća ili *harām*, jer ugovor sam po sebi ne sadrži kamatu. Ipak, on smatra da se takva praksa treba zamijeniti s nekom vrstom islamske referentne stope.69

(vii) *Pitanje ʿiveda (naknade ili protuvrijednosti)* – Ovo je jedan od glavnih prigovora vezanih za BBA finansiranje koje nude islamske banke. Validna prodaja mora zadovoljiti neke uvjete, kao na primjer: s jedne strane ne smije postojati neizvjesnost (*garer*) u ugovoru, dok s druge strane mora postojati ekvivalentna protuvrijednost (*ʿived*).[70] Postoje tri glavne komponente ʿiveda i to: rizik i odgovornost (*gurm* i *damen*), rad (*ʿamel*) i kapital (*māl*).[71] To znači da bilo koja prodaja od strane islamske banke mora sadržavati *ʿived* da bi se profit banke smatrao legitimnim. Za *ʿived* Rosli kaže da je to "osnovna osobina ili *conditio sine qua*

68 Ovo je usko vezano za temu *ibra* ili rabata koja je posljednih par godina glavna tema na konferencijama i forumima o islamskim finansijama. Ovu temu ćemo pokušati ukratko obraditi i kasnijim poglavljima.

69 Usmani, *An Introduction*, 70-71.

70 Saiful Azhar Rosly, "*ʿIved* as a Requirement of Lawful Sale: A Critical Analysis," IIUM Journal of Economics and Management 9, no. 2 (2001): 187. Vidi isto *Critical Issues*, 520.

71 "*ʿIved*," 187 i 93.

non zakonite trgovine."[72] Drugim riječima, profit od prodaje koji ne sadrži *'ived* se ne smatra legitimnim profitom.[73] Kada je riječ o BBA finansiranju onda se može reći da postoji vrlo mali trag rizika i dodatne vrijednosti.[74]

Ranjivost ili slabosti BBA ugovora

Kao što smo već spomenuli, BBA predstavlja, u osnovi, kupoprodajni ugovor koji je validan sa šerijatskog stanovišta i prema tome profit stečen putem BBA finansiranja je *halāl*. Posebnost BBA finansiranja leži u njegovoj cijeni. Ova cijena (tj. cijena prodane robe putem BBA finansiranja) je fiksna tokom cijelog perioda trajanja ugovora i ne može se mijenjati jer bi promjena cijene učinila ugovor nevažećim.[75]

U slučaju konvencionalnog bankarstva i finansija, kamatna stopa kredita se može podesiti (smanjiti ili uvećati) bilo kada u skladu s tržišnim silama.[76] To znači da kada kamatna stopa uopće na tržištu poraste dužnik kredita će plaćati veću kamatnu stopu, a kada kamatna stopa opane plaćat će nižu mjesečnu kamatnu stopu. Vidimo, dakle, da je se cijena kredita određuje kamatnom stopom koju, u konačnici, određuju tržišne sile.

Međutim, to nije slučaj s BBA finansiranjem. Kod BBA finansiranja cijena je fiksna tokom cijelokupnog trajanja ugovora (finansiranja). Cijena BBA se određuje unaprijed na samom početku ugovora i ne može se mijenjati, čak i ako se cijena ovog proizvoda na tržištu promijenila. Cijena se sastoji od nabavne cijene predmeta kuporpodaje i profitne marže. Razlika između originalne cijene, tj. nabavne cijene i prodajne cijene predstavlja legitimni

72 Ibid., 191.

73 Vidi Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 221.

74 Rosly, "*'Ived*," 196. Vidi isto Vogel and Hayes, *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*, 139-43 i 240.

75 Rosly, *Critical Issues*, 122.

76 Ovo je slučaj kada je kredit sklopljena na osnovu promjenljive kamatne stope, gdje se kamatna stopa mijenja shodno promjeni kamatne stope na tržištu. Međutim, važno je napomenuti da postoje i krediti kod kojih je kamatna stopa fiksna tokom finansijskog perioda. Ipak, fiksna kamatna stopa je rijetkost, posebno ako se radi o dugoročnom kreditiranju.

profit banke.

Porast kamatne stope

Iako je BBA ugovor 'beskamatni' još uvijek je evidentna njegova ranjivost u slučaju da dođe do porasta ili pada kamatne stope. Ovo ukazuje na to da je BBA finansiranje na neki način 'povezano', odnosno ovisno o kretanju kamatne stope na tržištu. Ovdje ćemo objasniti što se događa kada kamatna stopa poraste.

Ukoliko centralna banka najavi povećanje kamatne stope ili ukoliko klijenti očekuju da će kamatne stope ići gore, onda postoji velika mogućnost da će se ti klijenti opredjeliti za BBA finansranje. Budući da se cijena BBA ugovora ne može mijenjati, islamske banke ne mogu učiniti mnogo o ovom povećanju kamatne stope jer nije dozvoljeno mijenjanje cijene. Tako, klijenti koji zaključe ugovor o BBA finansiranju prije nego se kamatna stopa poveća su na neki način zaštičeni i u boljoj su poziciji od onih koji će to uraditi nakon što se kamatna stopa poveća. Isto tako, ovo će na neki način učiniti konvencionalne kredite relativno skupljim od BBA finansiranja, tako da će doći do povećanja potražnje za BBA finansijama.

Ovaj porast potražnje za BBA finansiranjem je nešto što je poželjno. Međutim, ovo predstavlja tešku situaciju za islamske banke jer su njihove profitne marže unaprijed fiksirane. To znači da islamske banke nemaju potrebna sredstva za povećanje BBA finansiranja. U isto vrijeme, zbog povećanja kamatne stope u slučaju konvencionalnih banaka, stopa na depozite se također povećava. Prema tome, konvencionalni depoziti će postati privlačniji klijentima od islamskih depozita koji – u ovom slučaju – donose relativno manji povrat. Povećanje stope povrata na nove depozite, za islamske banke, nije baš pametno rješenje. Ovaj dodatni poklon (*hiba*), ukoliko bi se dao klijentima, umanjio bi dobit islamskih banaka budući da one ne mogu povećati prihode zbog fiksne cijene BBA finansiranja.

Na kraju, islamske banke će se suočiti s ozbiljnim problemom. Kako bi obezbjedili više depozita, prinuđene su posuditi kapital sa međubankovnog tržišta novca. Ali, cijena tih sredstava je veća od *hibe* koju daju islamske banke.

Iz gore navedene diskusije možemo reći da islamske banke imaju dvije opcije kada dođe do porasta kamatna stopa i to:

(a) povećati *hibu* i dividende kako bi ostale konkurentne na tržištu depozita ili

(b) ne povećati *hibu* i dividendu

Moramo imati u vidu da islamske banke ne mogu promijeniti profitne stope BBA finansiranja kod ugovora koji su već sklopljeni. Ako se opredjele za opciju (a) profit će se smanjiti i to će negativno uticati na bankarski uspjeh. S druge strane, ako se opredjele za opciju (b) profit će ostati isti kratkoročno. Osim toga, klijenti će preći u konvencionalne banke koje nude veće kamatne stope na depozite. Samim tim, depoziti u islamskim bankama će se smanjiti i doći će do neusklađenosti imovine i obaveza. Kako bi riješile ovaj problem, islamske banke će morati posegnuti za tržištem novca koje je skuplje od bankovnih depozita. Bilo kako bilo, profit islamskih banaka će se umanjiti. Islamske banke će izgubiti, a klijenti nemuslimani, pa čak i neki muslimani, će dobiti time što će svoja sredstva prebaciti u konvencionalne banke.

Tu su, također, i prednosti BBA finansiranja u odnosu na konvencionalne kredite kada je kamatna stopa u porastu, kao na primjer:

i. fiksna prodajna cijena

ii. ne postojanje zateznih kamata za kašnjenje plaćanja[77]

Uzimajući u obzir ove dvije prednosti BBA finansiranja, možemo reći da je ovaj model finansiranja bolja alternativa od konvencionalnog kreditiranja u vremenu rastuće kamatne stope. Ukratko, kada kamatna stopa raste, za očekivati je sljedeći rezultat kao što Rosli ističe:

> ... klijenti nemuslimani će koristiti BBA finansiranje, ali će uložiti svoju ušteđevinu u konvencionalnim bankama. Na taj način, oni imaju koristi oba svijeta, odnosno, jeftiniji kredit i bolji povrat od depozita. Klijenti muslimani, s druge strane, nemaju puno izbora nego samo gledati. Islamske banke će završiti s manje depozita.

77 Rosly, *Critical Issues*, 123. Ovo je teoretski tačno. Međutim, u stvarnosti islamske banke naplaćuju troškove vezane za kašnjenje plaćanja. Ipak, ovako stećena dobit se ne može smatrati profitom banke i mora se proslijediti u dobrovoljne svrhe.

Prikupljanje sredstava po višoj cijeni bi smanjilo profit.[78]

Ovaj citat ukazuje na proces poznat kao arbitraža. Vidimo kako klijenti koriste arbitražu da bi osigurale dobit od svojih investicija, depozita.

Opadanje kamatne stope

Kada dođe do opadanja kamatne stope, možemo očekivati porast zaduživanja od strane kućanstva i privrednog sektora. Povećanje zaduživanja će povećati potrošnju i investicije. Na kraju će to dovesti do povećanja bruto domaćeg proizvoda (BDP-a). Međutim, zanimljivo je vidjeti što će se dogoditi s islamskom bankarstvom kada do toga dođe.

Ukoliko klijenti očekuju da će kamatne stope opasti u skoroj budućnosti, islamske banke će se ponovno suočiti s ozbiljnim problemima. Ovo smanjenje kamatne stope će dovesti do pada potražnje za BBA finansiranjem, jer će ono biti skuplja opcija u odnosu na konvencionalne kredite. S druge strane, pad kamatne stope uzrokovat će opadanje kamatne stopa na depozite u konvencionalnim bankama. Kada se to dogodi, stopa povrata na islamske depozite će biti relativno veća od kamatne stope na depozite konvencionalnih banaka. Kao rezultat toga, vidjećemo kako se neki od tih depozita prebacuju u islamske banke. Ponovo vidimo kako klijenti nemuslimani profitiraju smanjenjem kamatne stope. S obzirom na niže troškove zaduživanja, oni će koristiti kredite umjesto BBA finansiranja.

Manja potražnja za BBA finansiranjem, u kombinaciji s većom potražnjom islamskih depozita će dovesti do viška likvidnosti. Islamske banke će biti opterećene depozitima koje nisu u stanju investirati. Kao i u slučaju porasta kamatne stope, islamske banke imaju dva izbora i to:

(a) smanjiti *hibu* i dividende kako bi ostale konkurentne na tržištu depozita ili

(b) održati trenutnu visinu *hibe* i dividendi

78 "Consumer Rights and Protection in Islamic Banking," in *The Malaysian Institute Economic Research National Outlook Conference* (Hilton Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia 2006), 251.

Smanjenje *hibe* i dividende će povećati profit islamskih banaka. Dok će islamske banke profitirati iz ove situacije, njihovi klijenti koji su već zaduženi BBA finansiranjem će biti na gubitku jer će i dalje morati plaćati veću ratu i neće im koristiti smanjenje kamatne stope.

Ukoliko se opredjele za opciju (b), profit će ostati isti – barem kratkoročno. Postojeći BBA klijenti će biti ti koji će izgubiti najviše. Dugoročno gledano, islamske banke također mogu biti izložene gubicima. Ako zadrže *hibu* na početnoj razini to će privući nove depozite. Kao rezultat toga, islamski depoziti će porasti, dok će biti vrlo teško (skoro pa nemoguće) investirati ta sredstva putem BBA finansiranja ukoliko se zadrži ista profitna marža, tj. ukoliko ne dođe do smanjenja profitne marže. I u ovom slučaju, kao što je to slučaj sa porastom kamatne stope, doći će do neusklađenosti imovine i obaveza. I na kraju, doći će do pada profita i općeg uspjeha banke.

Inflacija

Uticaj inflacije na BBA finansijske ugovore je vrlo sličan slučaju povećanja kamatne stope koje smo objasnili ranije. Inflacija će prouzrokovati uzajamno povećanje cijena novčanih sredstava. Kao rezultat toga, konvencionalne banke će povećati kamatne stope na kredite. Na taj način one će se zaštititi od štetnog uticaja inflacije.

Međutim, inflacija, a posebno hiperinflacija, će imati ogroman uticaj na stopu povrata koju naplaćuju islamske banke koje pružaju finansiranje na principima *murābehe* i BBA. Bilo da je stopa povrata ispod ili jednaka stopi inflacije, ona će još uvijek imati određeni uticaj bilo na banku ili klijente.[79] Opcije koje islamska banka ima u slučaju inflacije su iste kao što smo spomenuli u slučaju porasta kamatne stope. Stoga ih nećemo ovdje ponovo spominjati.

79 Abdin A. Salama, "Housing Finance in Islamic Countries. In (Ed.). (Pp.). ." in *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, ed. Mahmoud Ahmad Mahdi (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings Series No. 28, 1995), 31.

Sažetak

Iako je finansiranje sa odgođenim plaćanjem, kao što je riječ o *murābehi* i BBA, dozvoljeno sa šerijatskog stanovišta, mnogi muslimanski učenjaci upozoravaju na njihovo prekomjerno korištenje zbog sličnosti s konvencionalnim transakcijama baziranim na kamati. Neki smatraju plaćanje rate BBA finansiranja kao indirektno plaćanje kamate i smatraju BBA samo pravnim trikom (*hila*).[80]

Nakon što banka kupi imovinu od klijenta i istovremeno je proda istom klijentu uz povećanu cijenu, banke – bez da to igdje spominju – uzimaju u obzir sve komponente i tržišne pokazatelje koje koriste i konvencionalne banke. Dakle, kupac plaća ratu koja u sebi sadrži osnovicu plus 'profitnu maržu' koja je u većini slučajeva jednaka, manje više, prevladavajućoj kamatnoj stopi na tržištu. Nije ni čudo što mnogi autori smatraju da nekontrolisano korištenje BBA može otvoriti stražnja vrata za legalizaciju kamate.[81]

Iz svega gore navedenog dâ se zaključiti da su *murābeha* i BBA finansijski instrumenti šerijatski validni ukoliko se primjenjuju u svom originalnom obliku. Ipak, modifikacija ovih instrumenata od strane modernih islamskih banaka i islamskih finansijskih institucija dovodi u pitanje njigovu validnost sa šerijatskog stajališta. Vezano za *murābehu* i BBA finansijske modele, Čapra kaže:

> Sa šerijatskog stanovišta, ovo [*murābeha* i BBA] je savršeno legitimna transakcija, pod uvjetom da transakcijski rizik snosi finansijer sve dok vlasništvo [nad predmetom trgovine] ne pređe na kupca. Da bi takva transakcije biti legitimna, banka mora potpisati dva odvojena ugovora, jedan s dobavljačem i drugi s kupcem. Nije dopušteno da banka potpisuje samo jedan ugovor i to s kupcem, čime banka pruža samo uslugu transfera novčanih sredstava dobavljaču na ime kupca. U tom slučaju transakcija se neće razlikovati od kamatnog aranžmana. Osim dvostrukog ugovora, banka mora biti odgovorna za robu sve dok roba ne

80 *Hila* množina *hijel* jezički znači lukavstvo, sredstvo ili ratno lukavstvo. U uobičajenoj upotrebi *hila* predstavlja nedozvoljeni pravni trik, odnosno, korištenje pravnih sredstava za dodatne pravne svrhe koje se ne mogu postići direktno sredstvima predviđenim šerijatom.

81 D.M. Qureshi, "The Role of *Shari'ah*-Based Financial Instruments in a Muslim Country," in *Developing a System of Financial Instruments* ed. Mohammad Ariff and M.A. Mannan (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1990), 52.

> bude isporučena kupcu ... prema specifikacijama i drugim uvjetima ugovora.[82]

Ovaj gore navedeni citat jasno ukazuje na to da forma *murābehe* i BBA finansijskih instrumenata mora biti u skladu sa njihovom originalnom formom, onako kako je to navela ulema u svojim djelima. Nadalje, Čapra kaže kako postoji realna opasnost da "*murābeha* i BBA kupoprodajne forme budu svedene na čisto finansijskee aranžmane pri kojima profitna marža neće predstavljati ništa više do kamuflažu za kamatu."[83]

Prema tome, prekomjerna upotreba ovih finansijskih instrumenata i ovisnost islamskih finansijskih institucija o njihovom korištenju može imati negativne posljediće na budući razvoj islamske finanijske industrije i njen kredibilitet. Njihova upotreba, stoga, treba da bude minimizirana koliko je to moguće ili u najmanju ruku treba da se koristi u ekstremnim slučajevima i onda kada okolnosti ne dozvoljavaju upotrebu nekih drugih instrumenata. Eliminisanje, odnosno ograničenje korištenja, *murābehe* i BBA finansijskih instrumenata će natjerati islamske banke da se fokusiraju na druge finansijske instrumente koji su u mnogo čemu bolji za duštvo općenito te više promovišu ciljeve šerijata (*mekāsid el-šerī'a*).

82 Chapra, *Towards*, 170.

83 Ibid., 171.

Poglavlje 17

IDŽĀRA (NAJAM ILI LIZING)

Idžāra, kao što je to slučaj sa BBA i murābehom, je ugovor kojim se stvara finansijska obaveza, odnosno dug, iako postoje određene razlike između ovih ugovora. Ukratko, *idžāra* je jedan od ugovora dobro poznat islamskom transakcijskom pravu (*fikh mu'āmelātu*) koji je našao svoje mjesto u djelatnostima islamskog bankarstva i finansija. *Idžāra* se uveliko koristi za raznorazne potrebe kako u bankarskom sektoru tako i na tržištu kapitala.

Postoji mnogo literature o *idžāri* (najmu ili lizingu) i njezinoj primjeni u islamskim finansijama. Među prvima koji su pisali o *idžāri* kao islamskom finansijskom instrumentu modernih islamskih finansija bio je El-Sadr početkom 1960-tih godina, ali je ovaj instrument zaživio mnogo kasnije.[1]

1 Monzer Kahf and Tariqullah Khan, *Principles of Islamic Financing: A Survey*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992), 29-30.

Međutim, *idžāra* u osnovi nije finansijski instrument, nego je to poslovna transakcija kojom se prenosi pravo plodouživanja nad imovinom sa jedne osobe na drugu, na određeni vremenski period i uz dogovorenu kompenzaciju. U daljnem tekstu ćemo detaljnije objasniti osnovna načela na kojima se zasniva ovaj finansijski instrument, njegove karakteristike i načine korištenja.

Definicija *idžāre*

Idžāra doslovno znači 'dati nešto u najam.'[2] To je ugovor prema kojem najmodavac (banka ili vlasnik) iznajmljuje imovinu zakupcu uz unaprijed dogovorenu visinu rente i unaprijed dogovoreno vrijeme trajanja zakupa. Vlasništvo nad iznajmljenom imovinom ostaje kod najmodavca, koji je ujedno i dužan za održavanje iste.

Na početku treba napomenuti da *idžāra* ili ugovor o zakupu nije kupoprodajni ugovor gdje se odreženi predmet kupuje ili prodaje, već je to kupoprodaja plodouživanja, odnosno prava na korištenje tog predmeta.[3] Postoje dva mišljenja o tome da li se *idžāra* može svrstati pod grupu kupoprodajnih ugovora. Prva skupina kaže da se *idžāra* može povezati sa kuporpodajom, dok druga skupina smatra da *idžāra* ima posebno značenje te se razlikuje od kupoprodaje i kao takva se ne može povezivati sa kuporpodajom (*bej'*).[4]

Pojam *idžāra* dolazi od arapskog glagola *edžere* što, između ostalog, može značiti nagraditi, nadoknaditi, platiti, dati u najam ili zakup, iznajmiti, itd.[5] Od ovoga glagola se dobija imenica *edžrun* množina *udžūrun* što znači nadnica, plaća, honorar, naknada i sl. Prema tome, *idžāra* jednostavno znači renta, iznajmljivanje, lizing, davanje pod zakup ili najam.[6]

2 Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 109.

3 Mahmoud A. El-Gamal, "A Basic Guide to Contemporary Banking and Finance," (2000), http://www.nubank.com/islamic/primer.pdf.

4 Muwaffaq Din 'Abdullah Ahmed Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, ed. . vol. 5 (Riyād: Maktabat al-Riyād al-Hadithah, 1981), 433-34.

5 Hans Wehr, in *A Dictionary of Modern Written Arabic*, ed. J Milton Cowan (Beirut: Librairie Du Liban, 1980; reprint, 3rd), 5.

6 Kroz cijelo poglavlje, riječi najam, lizing i zajam će se koristiti u značenju riječi *idžāra*.

Tehnički, pod pojmom *idžāra* se podrazumjeva kupoprodaja plodouživanja ili usluga.[7] *Idžāra* bi se mogla definisati kao "ugovor o najmu ili zakupu usluga ili korištenju određene pokretne ili nepokretne imovine uz naknadu."[8] Svaki mezheb (pravna škola) je dao svoju definiciju ovog ugovora. Ipak, sve ove definicije vode ka istom zaključku, a to je da je *idžāra* ugovor koji predstavlja pravo na korištenje pogodnosti/usluga dozvoljene imovine tokom određenog vremenskog perioda u zamjenu za određenu naknadu.[9] Međutim, *idžāra* nije samo vezana za iznajmljivanje imovine, stvari i predmeta nego se odnosi i na "iznajmljivanje ljudskih usluga."[10]

LEGALITET *IDŽĀRE*

Legitimitet *idžāre* poizilazi iz svih izvora šerijata: Kur'ana, sunneta, *idžme* (konsenzusa uleme). Drugim riječima, legitimitet *idžāre* je zasnovan na Kur'anskim ajetima, mnogobrojnim hadisima Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, te mišljenjima muslimanskih učenjaka. U daljnem tekstu ćemo spomenuti neke od tih dokaza:

Dokazi iz Kur'ana

U 6. ajetu *sure El-Talak*, Allah dž.š. nam naređuje da dojilji platimo za njenu uslugu dojenja djeteta, kada kaže:

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنتُم مِّن وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِن كُنَّ أُولَاتِ حَمْلٍ فَأَنفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأْتَمِرُوا بَيْنَكُم بِمَعْرُوفٍ وَإِن تَعَاسَرْتُمْ فَسَتُرْضِعُ لَهُ أُخْرَى ﴿٦﴾

Njih ostavite da stanuju tamo gdje i vi stanujete, prema svojim mogućnostima, i ne činite im teškoće zato da biste ih stijesnili. Ako su

7 Mustafa Omar Mohamed, "Islamic Financial Contracts (Module 2)," in *Fiqh Muamalat Course Material* (International Islamic University Malaysia, 2005), 19.

8 Ahmad Hidayat Buang, *Studies in the Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar* (Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000), 139.

9 Mohamed, "Islamic Financial Contracts," 19. Vidi isto Ala'Eddin Noordeen, *Transactions in Islamic Law* (Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 1997), 146.

10 Muhammad Ahmad A. Hadi Siraj, "Mudharabah, Musharakah and Ijarah," in *Lessons in Islamic Economics*, ed. Monzer Kahf (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998), 91.

trudne, daj te im izdržavanje sve dok se ne porode, a ako vam djecu doje, onda im dajte zasluženu nagradu sporazumjevši se međusobno na lijep način. A ako nastanu razmirice, neka mu onda druga doji dijete. (Razvod braka, 6)

Isto tako, Kur'an nam govori o poslaniku Musau, *alejhisselam*, i njegovoj tazbini. Njega je njegov punac unajmio na određeno vrijeme da radi za njega. Allah dž.š. o tome u Kur'anu kaže:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَن تَأْجُرَنِي ثَمَانِيَ حِجَجٍ فَإِنْ أَتْمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِندِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِن شَاء اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿٢٧﴾

"O oče moj," – reče jedna od njih – "uzmi ga u najam, najbolje da unajmiš snažna i pouzdana." "Ja želim da te oženim jednom od ove dvije kćeri moje" – reče on – "ali treba da me osam godina služiš; a ako deset napuniš, biće dobra volja tvoja, a ja ne želim da te na to silim; ti ćeš vidjeti, ako Bog da, da sam dobar." (Kazivanje, 26-27)

Isto tako u *suri El-Kehf* se govori o dozvoljenosti rada za naknadu. Naime, navodi se primjer Hidra, *alejhisselam*, koji je popravio srušeni zid i na što mu je Musa, *alejhisselam*, rekao da je za to mogao tažiti nadoknadu. Kur'an o tom događaju kaže:

فَانطَلَقَا حَتَّى إِذَا أَتَيَا أَهْلَ قَرْيَةٍ اسْتَطْعَمَا أَهْلَهَا فَأَبَوْا أَن يُضَيِّفُوهُمَا فَوَجَدَا فِيهَا جِدَارًا يُرِيدُ أَنْ يَنقَضَّ فَأَقَامَهُ قَالَ لَوْ شِئْتَ لَاتَّخَذْتَ عَلَيْهِ أَجْرًا ﴿٧٧﴾

I njih dvojica krenuše; i kad dođoše do jednog grada, zamoliše stanovnike njegove da ih nahrane, ali oni odbiše da ih ugoste. U gradu njih dvojica naiđoše na jedan zid koji tek što se nije srušio, pa ga onaj prezida i ispravi. "Mogao si" – reče Musa – "uzeti za to nagradu." (Pećina, 77)

Dokazi iz sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Veliki broj hadisa govori u korist *idžāre*. Jedan od takvih hadisa je i hadis koji se prenosi od Ibn-Abbasa, *radijallahu anhu*, i u koje se kaže da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, unajmio čovjeka da mu iscrpi vode i platio mu za to.

Isto tako se prenosi od Alije ibn Rebaha da je čuo 'Utbe ibn En-Nuddera

kako kaže: Pozivajući se na gore navedene ajete *sure El-Kasas*: 26-27, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je rekao:

عَنْ عليّ بْنِ رَبَاحٍ، قَالَ: سَمِعْتُ عُتْبَةَ بْنَ النُّدَّرِ، يَقُولُ: كُنَّا عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَرَأَ طسم، حَتَّى إِذَا بَلَغَ قِصَّةَ مُوسَى، قَالَ: «إِنَّ مُوسَى صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَجَرَ نَفْسَهُ ثَمَانِيَ سِنِينَ، أَوْ عَشْرًا، عَلَى عِفَّةِ فَرْجِهِ، وَطَعَامِ بَطْنِهِ»

Bili smo kod Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem, pa je proučio Ta Sin Mim i kada je došao do priče o Musau, rekao je: "Zaista je Musa, alejhisselam, sam sebe dao u najam na osam ili deset godina u zamjenu za postizanje čistoće u braku i hrane za svoj stomak."[11]

Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je također savjetovao svoje ashabe (drugove) da plate osobu koja im pruži određene usluge prije nego što se njegov znoj osuši, rekavši:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ، قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ»

Od Abdullaha ibn Omera se prenosi da je rekao: Rekao je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem: "Isplatite radnika prije nego se njegov znoj osuši!"[12]

Nadalje, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* nam naređuje da prije nego što i unajmimo usluge ili zaposlimo određenu osobu, trebamo ga obavjestiti o plati koja ga sleduje. Od *Ebu-Hurejre*, *radijallahu anhu*, se prenosi da je Poslanik*, sallallahu alejhi ve sellem,* rekao:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، قَالَا: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «مَنِ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيُعْلِمْهُ أُجْرَتَهُ»

"Ko god unajmi radnika neka ga obavjestiti o njegovoj plaći!"[13]

Buharija također bilježi *hadis kudsi*[14] od *Ebu-Hurejre*, *radijallahu anhu*, u

11 Vidi Ibn Majah, *Sunan Ibn Mājah*, 2 vols., vol. 2 (Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.), 817.

12 Vidi ibid. Bejhaki bilježi isti hadis od *Ebu-Hurejre*. Vidi hadis br. 11654 i 11659 Al-Bayhaqi, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 6 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 199-200.

13 Vidi *Al-Sunan*, 6, 198.

14 *Hadis kudsi* je vrsta hadisa u kojem Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* prenosi govor ili riječi Uzvišenog Allaha dž.š. ili neko od prenosilaca navede da Poslanik , *sallallahu alejhi ve sellem,* prenosi od svog Gospodara.

kojem Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, kaže:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: » قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: ثَلاَثَةٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ القِيَامَةِ، رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ غَدَرَ، وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا فَأَكَلَ ثَمَنَهُ، وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَاسْتَوْفَى مِنْهُ وَلَمْ يُعْطِهِ أَجْرَهُ«

Od Ebu-Hurejre, radijallahu anhu, se prenosi da je Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: — Uzvišeni Allah kaže: "Tri su vrste ljudi kojim ću Ja biti parničar na Sudnjem danu: čovjeku koji se na nešto obavezao zaklinjući se sa Mnom, pa to iznevjerio; čovjeku koji je prodao slobodna čovjeka i novac od njega pojeo i čovjeku koji je unajmio radnika i posao od njega primio, a nije mu dao njegovu (zasluženu) nagradu."[15]

Dokazi iz *idžme* (konsenzusa uleme)

Ashabi Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, su za vrijeme Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, iznajmljivali svoje usluge drugima i Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je to odobrio.[16] Muslimanski učenjaci su se, historijski gledano, složili da je *idžāra* šerijatski validan ugovor.

Isto tako, gledano sa stanovništa ljudskog razuma *idžāra* je prihvatljiva jer definitivno pomaže ljudima pri sticanju određenih prava plodouživanja nad imovinom koju direktno ne posjeduju.[17] Iz gore navedenih kur'anskih ajeta, hadisa Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, kao i opće prakse kako naroda prije objave Kur'ana tako i onih poslije, dâ se zaključiti da je *idžāra* ugovor općenito bio uveliko prihvaćen i korišten u svakodnevnom životu.

Jedan od onih koji su osporavali validnost *idžāra* ugovora bio je Abdurahman bin El-Asam jer ga je smatrao *garerom* (neizvjesnošću).[18] Od druge uleme koja

15 Vidi poglavlje 'O grijehu onog koji spriječi isplatu radniku', hadis br. 2270 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 285. Isti hadis se navodi pod rednim br. 2227 na str. 259.

16 Abdul-Wahhāb Ibrāhīm Abū-Sulaymān, *Aqd Al-Idžārah: Masdar Min Masādir Al-Tamwīl Al-Islāmiyyah* (Jaddah: Al-Maʿhad al-Islāmiyy li al-Buhūth wa al-Tadrīb, Dirāsah Fiqhiyyah Muqāranah, 2000), 25.

17 Za detaljnu raspravu o ovom pitanju vidi Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, 5, 433.

18 Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, 5, 433.

je osporila validnost *idžāra* ugovora bili su Hasan El-Basri, El-Hazavani, El-Kašani, Ibn-Kejsan i dr. Njihovo mišljenje je da koristi ne postoje za vrijeme sklapanja ugovora i zbog toga *idžāra* ugovor se smatra nevažećim.[19] Bilo kako bilo, ne treba pridavati previše značaja mišljenjima ovih nekoliko ljudi jer njihovo pojedinačno mišljenje ne može osporiti postojeći *idžmā* muslimanske uleme. Ukoliko ova vrsta ugovora ne bi bila dozvoljena onda bi to predstavljalo poteškoću ljudima jer nisu svi ljudi u stanju posjedovati svu potrebnu imovinu. To bi se ujedno i kosilo sa šerijatkim principima koji nalažu da sve što šteti i otežava ljudima mora biti otklonjeno koliko je to moguće. Prema tome, validnost *idžāra* ugovora je nepobitna i ovaj ugovor se uveliko koristu među islamskih bankama i finansijskim institucijama danas.

Pregled *idžāra* ugovora i njegovih osobina

Neke karakteristike *idžāra* ugovora

Najvažnije karakteristike *idžāra* ugovora su:

a. To je ugovor koji omogućuje zakupcu (*musteʾdžiru*) da uživa u koristima plodouživanja nad određenom imovinom bez potrebe za ulaganjem velike sume novca.

b. Kod *idžāra* ugovora ne dolazi do prenosa vlasništva, jer vlasništo ostaje kod prvobitnog vlasnika (najmodavca ili *muʾdžira*), već se samo prenosi pravo vlasništva nad korištenjem, odnosno plodouživanjem nad imovinom.

c. Ovaj ugovor se uglavnom koristi za srednjoročni i dugoročni vremenski period.

Oblici idžāre

Mnogi učenjaci su istakli kako postoje dvije glavne vrste *idžāre*: *idžāra el-ʿajn* (operativni najam) i *idžāra el-ʿamel*. Prva vrsta se odnosi na dvije vrste

19 Noordeen, *Transactions*, 146; Buang, *Studies in the Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar*, 139.

imovine i to: (i) iznajmljivanje pokretne imovine, kao što su odjeća, nakit, automobili, uređaje, itd. i (ii) iznajmljivanje fiksne (nepokretne) imovine, kao što su kuće, zgrade, zemljište, itd.[20] Druga vrsta *idžāre* se uglavnom odnosi na odnos poslodavac–uposlenik.

Prema riječima Usmanija, pod pojmom *idžāra* misli se na dvije različite situacije. Prvo, taj termin znači "unajmiti usluge osobe time što će mu se platiti za njegove usluge."[21] Primjer ovog tipa *idžāra* je ukoliko menadžer banke ili kompanije unajmi službenika da radi za njega tako što će mu plaćati mjesečnu plaću (*udžre*). Dakle, kad god osoba unajmljuje usluge druge osobe to spada u ovu vrstu *idžāre*.

Drugo, termin *idžāra* se odnosi na plodouživanje nad imovinom, a ne na usluge pružene od strane ljudskih bića. U ovom slučaju ovaj termin jednostavno znači "prenijeti prava na plodouživanje određene imovine na drugu osobu u zamjenu za određenu cijenu, rentu."[22] Ovdje, značenje termina *idžāra* je slična engleskom pojmu lizinga. Sa islamskog finansijskog gledišta, mi smo više zainteresirani za ovaj oblik *idžāre* i stoga ćemo se u nastavku usredotočiti na ovu vrstu.

Osim ovog klasičnog *idžāra* ugovora, islamske banke su razvile i jedan drugi način finansiranja za koji se može reći da je 'derivat' klasičnog *idžāra* ugovora. Ovaj finansijski instrument je poznat pod nazivom *idžāra ve iktinā*, *idžāra muntehije bi el-temlīk* ili *idžāra summe el-bej'* što bi u prevodu značilo 'kupnja na otplatu', 'zakup koji završava transferom vlasništva' ili 'zakup pa prodaja.' Više detalja o ovim modelima finansiranja ćemo spomenuti nešto kasnije u tekstu.

20 Ezzedine Mohd Khoja, *Instruments of Islamic Investment*, 2nd ed. (Bahrain: Dallah Al-Baraka Group, 2002), 60.

21 Usmani, *An Introduction*, 109.

22 Ibid.

Ruknovi (stubovi) i šartovi (uslovi) za valjanost idžāra ugovora

Ebu-Sulejman u svojoj knjizi *'Aqd al-Idžārah* navodi da postoje četiri *rukna* (stuba) za valjanost *idžāra* ugovora. Ukratko, ti ruknovi su:

(i) ugovorne stranke (*'ākidan*) – pod ovim se podrazumjeva da ugovorne strane moraju posjedovati sve potrebne osobine kako bi stupile u ovaj ugovor;

(ii) izgovorene riječi (*sīga*) – ugovorene srane trebaju da iskažu svoj pristanak izgovaranjem *īdžāba* (ponude) od strane najmodavca i *kabūla* (prihvaćanje ponude) od strane zakupca;

(iii) korist (*menfe'a*) – koristi od *idžāra* ugovora moraju biti *halal* (dozvoljene) i dugotrajne. Drugim riječima, to mora da bude nekvarljiva roba kao što su zemljište, kuća, oprema, životinje, itd. Ovdje važi pravilo koje glasi: "Ono što je zabranjeno za kupoprodaju zabranjeno je i za lizing jer je to vrsta kupoprodaje."[23]

(iv) naknada ili plaća (*udžre*) – mora da bude u skladu sa koristima koje se ugovorom ostvaruju.

Da bi *idžāra* ugovor bio validan sa šerijatskog gledišta, on mora zadovoljiti i neophodne uslove (šartove) koje šerijat zahtijeva. Osnovni uslovi za valjanost *idžāra* ugovora su ukratko nabrojani ovdje:[24]

i. *idžāra* ugovor mora biti jasan objema stranama.

ii. mora biti obostrano dogovoren.

iii. predmet *idžāra* ugovora mora biti nešto što je dugotrajno, a ne potrošna imovina kao što je ranije spomenuto.

23 Citirano u Abū-Sulaymān, *Aqd Al-Idžārah: Masdar Min Masādir Al-Tamwīl Al-Islāmiyyah*, 30.

24 Ovi uslovi se spominju u nekoliko izvora. Za detaljnu rapravu pogledaj Usmani, *An Introduction*, 111-13; Ausaf Ahmad, *Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques* (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Research Paper No. 20, 1993), 45; Abū-Sulaymān, *Aqd Al-Idžārah: Masdar Min Masādir Al-Tamwīl Al-Islāmiyyah*, 34-35; Khoja, *Instruments of Islamic Investment*, 67-71; AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010).

iv. prije nego li na snagu stupi *idžāra* ugovor, potrebno je prvo da najmodavac dođe u posjed imovine ili plodouživanja koji su predmet najma.

v. dužnosti i pogodnosti obje strane trebaju biti jasno definisane.

vi. period najma i cijena trebaju biti poznati objema stranama. Neki tvrde da cijena treba biti izražena u novcu.[25]

vii. predmet najma se ne može koristiti nizašto drugo osim za svrhe koje su određene ugovorom. Ukoliko nije navedena svrha najma, onda zakupac može koristiti iznajmljenu imovinu za bilo koju svrhu za koju se ta imovina inače koristi.

viii. najmodavac je taj koji će isključivo biti odgovoran za bilo kakav gubitak ili štetu nastalu nad iznajmljenom imovinom tokom perioda najma, osim ako je gubitak ili šteta uzrokovana nepažnjom zakupca.

ix. imovinu koja je pod zajedničkim vlasništvom partnera može zakupiti bilo jedan od partnera ili treća osoba. U slučaju da se imovina iznajmljuje trećoj osobi, renta od najma će partneri podijeliti međusobno prema dogovoru.

Osim gore navedenog, muslimanski učenjaci su mišljenja da je *idžāra* ugovor obavezavajući za obje strane i ne može se opozvati.[26] Sva ova pravila se odnose na klasičnu *idžāru*. U svakom slučaju, pravila za *idžāru muntehije bi el-temlīk* nisu puno drugčija od pravila klasične *idžāre*. Glavna razlika između ove dvije varijante jeste u tome što kod *idžāre muntehije bi el-temlīk* zajmodavac obećaje da će prenjeti vlasništvo nad iznajmljenom imovinom zakupcu na kraju *idžāra* perioda.

Kada je riječ o *idžāra muntehije bi el-temlīk* ili zakupu koji završava transferom vlasništva, Vijeće Islamske fikhske akademije, tokom 12. sjednice održane u Rijadu od 23. Do 28. Septembra 2000. godine, je donijelo *Rezoluciju Br. 110 (4/12)* u kojoj se kaže da sljedeći kriteriji trebaju biti ispunjeni da bi *idžāra muntehija bi el-temlīk* bila dozvoljena:

25 Khoja, *Instruments of Islamic Investment*, 68.

26 Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, 5, 448.

(i) ugovor o zakupu i ugovor o prodaji[27] trebaju biti neovisni jedan od drugog, odnosno trebaju predstavljati dva odvojena ugovora;

(ii) treba da postoji prava želja i namjera ugovornih strana da sklope ugovor o najmu, a ne da se ugovor o najmu koristi kao pravni trik za kupoprodajni ugovor;

(iii) bilo kakva šteta na iznajmljenoj imovini treba biti odgovornost vlasnika imovine, a ne zakupca, osim ako je šteta uzrokovana njegovim nemarom ili zloupotrebom;

(iv) troškove osiguranja, ukoliko postoje, treba snositi vlasnik imovine lično i to se treba izvršiti putem islamskog osiguranja (*tekāfula*);

(v) šerijatski propisi vezani za *idžāru* se trebaju primjenjivati tokom perioda dok traje ugovor o najmu, a šerijatski propisi vezani za prenos vlasništva i kupoprodaju se trebaju primjenjivati pri samom činu prenosa vlasništva sa prvobitnog vlasnika na zakupca (kupca);

(vi) troškovi održavanja, osim operativnih troškova, treba snositi zakupac imovine tokom trajanja zakupa.[28]

Određivanje cijene rente

Kao što je to slučaj sa određivanjem cijene *murābehe* i BBA finansiranja, za određivanje cijene najma, odnosno visine rente, ne postoje šerijatski propisi koji to uređuju. Ugovorne strane su slobodne da se dogovore uz obostrani pristanak i slobodnu volju.

Ipak, muslimanski učenjaci su u vezi sa cijenom najma naveli nekoliko pravila potrebnih za valjanost *idžāra* ugovora. Između ostalog, cijena najma se mora utvrditi na početku ugovora. Renta može biti izražena u novcu, u naturi (robi) ili u vidu koristi (usluga). Visina rente mora biti određena za cijeli period najma, s tim što može biti fiksna za cijeli period ili može biti

27 Prenos vlasništva se odvija putem kupoprodajnog ugovora, osim ako ovaj prenos vlasništva nije sproveden putem poklona. Međutim, i u ovom slučaju ugovor o najmu i ugovor o prenosu vlasništva putem poklona moraju biti odvojeni jedan od drugog.

28 Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 253-54.

promjenljiva time što će se mijenjati s vremena na vrijeme (uz obostrani pristanak ili putem unaprijed određene formule). Međutim, prema standardu AAOIFI, ukoliko je renta podložna promjenama, onda cijena mora biti precizirana za prvi period najma.[29] To znači da se nakon određenog perioda renta može povećati ili smanjiti zavisno od promjena na tržištu. Drugim riječima, uslovi *idžāra* ugovora se mogu izmjeniti, recimo, svake godine ili tome slično. Ipak, najmodavac ne može samovoljno povećati cijenu rente. Renta se može platiti unaprijed. Period trajanja rente počinje od dana kada je unajmitelj preuzeo imovinu, bez obzira da li ju je on počeo koristiti ili ne. Ukoliko je imovina koja je predmet najma uništena tako da se ne može popraviti, ugovor o najmu biva raskinut. Međutim, ukoliko je gubitak uzrokovan zloupotrebom unajmitelja onda je on/ona dužan nadoknaditi štetu najmodavcu za vrijednost imovine (prije uništenja).[30]

Raskid idžāra ugovora

Kao što smo već spomenuli, *idžāra* ugovor je obavezujući i ni jedna strana ne može samovoljno raskinuti ugovor sve do kraja ugovorenog perioda. Ovo je mišljenje malikija i šafija, dok su Hanefija i njegovi učenici mišljenja da je dozvoljeno unajmitelju otkazati ugovor o najmu ukoliko za to ima opravdanje i nije više u stanju koristiti zakupljenu imovinu. Ipak, Ibn-Kudame zaključuje da nije dozvoljeno prekinuti ugovor o najmu bez obzira da li opravdanje postoji ili ne.[31]

Ukoliko unajmitelj prekrši neki od uslova ugovora, najmodavac – prema mišljenu Šejh Usmanija – ima pravo raskinuti *idžāra* ugovor. Ipak, ukoliko ne postoji bilo kakvo kršenje ugovora onda najmodavac ne može prekinuti ugovor bez obostrane saglasnosti. Prema tome, neograničeno pravo najmodavca u nekim slučajevima 'finansijskog lizinga' je suprotno šerijatu.[32]

29 Vidi klauzulu 5/2/3 u AAOIFI, *Shari'a Standards*, 145. Vidi isto Usmani, *An Introduction*, 111.

30 *An Introduction*, 111-12.

31 Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, 5, 448-49.

32 Usmani, *An Introduction*, 117.

Podzakup (sub-leasing)

Unajmitelj, uz dozvolu vlasnika, može dati u podzakup iznajmljenu imovinu. Ukoliko prvi zakupac prima rentu od podzakupa koja je jednaka ili manja od izvorne rente koju plaća vlasniku imovine, sve škole su mišljenja da je ova vrsta podzakupa dozvoljena. Međutim, ukoliko je ova renta veća od rente koju on plaća vlasniku imovine, onda postoje razlike u mišljenju među muslimanskim pravnicima. Imam Šafija, Imam Hanbel i neki drugi učenjaci to dozvoljavaju i vjeruju da višak može zadržati osoba koja je dala imovinu u podzakup. S druge strane, Imam Ebu-Hanifa je mišljenja da višak treba biti preusmjeren u dobrotvorne svrhe. On može zadržati višak samo ako je dodao nešto postojećoj imovinu i tek onda je dao u podzakup.[33]

Šta ne može biti predmetom *idžāra* ugovora?

Osim stvari koje su prema šerijatkim propisima same po sebi zabranjene (*ḥarām*), postoje određene stvari čije je iznajmljivanje Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* zabranio. Tako na primjer, sve što se ne može koristiti a da pri tome ne bude potrošeno, ne može biti predmetom najma. To jednostavno znači da novac, hrana, gorivo i bilo koja druga potrošna roba ne može biti predmet *idžāra* ugovora.[34]

Praktična primjena *idžāra* finansiranja

Važno je napomenuti da *idžāra* – kao što to navodi Šejh Usmani – u svom izvornom obliku ne predstavlja model finansiranja kao što se to danas koristi.[35] Islamske banke, od samog osnivanja, počele su koristiti *idžāra* ugovor kao jedan od modela finansiranja. Ovaj model finansiranja, zasnovan na *idžāra* ugovoru, je danas poznat kao 'finansijski lizing.' Međutim, iako je *idžāra* slična konvencionalnom finansijskog lizingu, Šejh Usmani smatra da *idžāra* mora ispuniti nekoliko uvjeta prije nego što će u potpunosti biti u skladu sa šerijatskim učenjem. On smatra da finansijski lizing ima neke karakteristike

33 Ibn Qudamah, *Al-Mughnī*, 5, 479; vidi isto Usmani, *An Introduction*, 123-24.

34 Usmani, *An Introduction*, 111.

35 *An Introduction*, 110.

koje se vežu za kamatu i ove stvari islamske banke trebaju riješiti prije nego što započnu s korištenjem *idžāre* kao modela finansiranja.[36]

Idžāra ugovor se vrlo lahko može primijeniti u različite svrhe, posebno za imovinu i opremu koje zbog visokih cijena zahtijevaju veliku sumu novca ili za čiju proizvodnju je potrebno dugo vremena. Kao primjer možemo navesti iznajmljivanje aviona i velikih brodova čija je potražnja u porastu. Iznajmljivanje ovih predmeta je relativno bolji izbor za korporacije od kupovine istih. *Idžāra* se također može upotrijebiti za raznorazne industrijske i poljoprivredne svrhe gdje islamske banke mogu pružiti potrebnu opremu onima kojima je potrebna, a nisu je u stanju kupiti. U ovu svrhu se koristi i *idžāra ve iktinā*, kao podvrsta *idžāra* ugovora, koja omogućuje unajmitelju da postane vlasnik imovine na kraju lizinga. Pored gore navedenih primjera, *idžāra*, a posebno *idžāra ve iktinā*, se koristi za finansiranje kupovine nekretnine, kompjuterske opreme, raznoraznih strojeva i mašina, itd.

Poslovni ili operativni najam

Obična *idžāra* je također poznata i kao poslovni ili operativni najam. Ona ima osobine duga i (dioničkog) kapitala jer podsjeća na rizični kredit pokriven imovinom i što preostala vrijednost može biti pozitivna ili negativna.[37] Glavna razlika između klasičnog i islamskog finansijskog lizinga leži u činjenici da islamski lizing agencija mora posjedovati predmet lizinga tokom perioda lizinga.[38] Jedino obezbjeđivanjem i očuvanjem vlasništva nad iznajmljenom imovinom tokom lizing perioda ova gencija ima pravo na rentu. Vlasništvo nad imovinom i rizik koji preuzima vlasnik iznajmljene imovine preduvjeti su za ostvarivanje validnog profita. Općenito, *idžāra* aranžman je veoma atraktivan i prikladan model finansiranja za srednjoročno i dugoročno finansiranje opreme i nekretnina.

Idžāra, kao model finansiranja, podrazumijeva iznajmljivanje plodouživanja imovine drugoj osobi (u ovom slučaju klijentu banke). Raspored plaćanja

36 Ibid.

37 M.S. Ebrahim and K.J. Tan, "Islamic Banking in Brunei," *International Journal of Social Economics* 28, no. 4 (2001): 325.

38 El-Gamal, "A Basic Guide to Contemporary Banking and Finance". 14.

rente je vrlo sličan rasporedu plaćanja u slučaju *murābeha* i BBA transakcija, s jednom važnom razlikom koja se odnosi na status vlasništva. U slučaju *murābeha* i BBA finansiranja, islamska banka kupuje imovinu/nekretninu i istu prodaje klijentu za uvećanu cijenu. S druge strane, u slučaju operativne *idžāre*, islamska banka kupuje imovinu/nekretninu i iznajmljuje je klijentu. Vlasništvo nad imovinom ostaje kod banke i banka, kao vlasnik imovine, snosi rizik(e) vezane za tu imovinu, kao što su rizik od recesije, smanjenja vrijednosti ili potražnje za tom imovinom, itd..

Na taj način, osoba ili kompanija može se obratiti banci sa svojom potrebom za određenom imovinom, opremom ili sl. Banka, ukoliko pristane na to, će kupiti traženu imovinu i istu iznajmiti tom klijentu za određenu cijenu koja predstavlja cijenu korištenja te imovine, tj. rentu.

Ukratko, prema ovom modelu finansiranja, islamska banka ili finansijska institucija bi trebala da drži u svom posjedu određeni broj imovine, opreme i mašina koje njeni klijenti obično potražuju. Obično su ova sredstva vrlo marketabilna, što znači da ih je lahko iznajmiti jer postoji velika potražnja za njima. Banka će dati pod zakup ovu imovinu klijentu na određeni period i zauzvrat će dobiti određenu naknadu. Po završetku dogovorenog perioda, imovina će biti vraćena banci i banka je može dati pod zakup drugog klijentu. Ovakva praksa je prisutna u zemljama Bliskog Istoka. Naime, primjera radi, neke islamske banke na Bliskom Istoku su ujedno i vlasnici određenih auto salona. Na ovaj način, klijenti mogu kupiti ili unajmiti auto direktno od banke, odnosno iz tog salona koji je povezan sa islamskom bankom.

Modus operandi operativnog najma

Postoji nekoliko praktičnih koraka koji se primjenjuju pri implementaciji operativnog najma, a oni su sljedeći (Ilustracija 17.1 ispod):[39]

1. Ugovor o kupovini imovine/opreme i sl.: banka će, bilo direktno ili putem svog agenta, kupiti traženu imovinu (tj. opremu, stroj ili nešto drugo) od dobavljača bilo gotovinom ili na rate.[40]

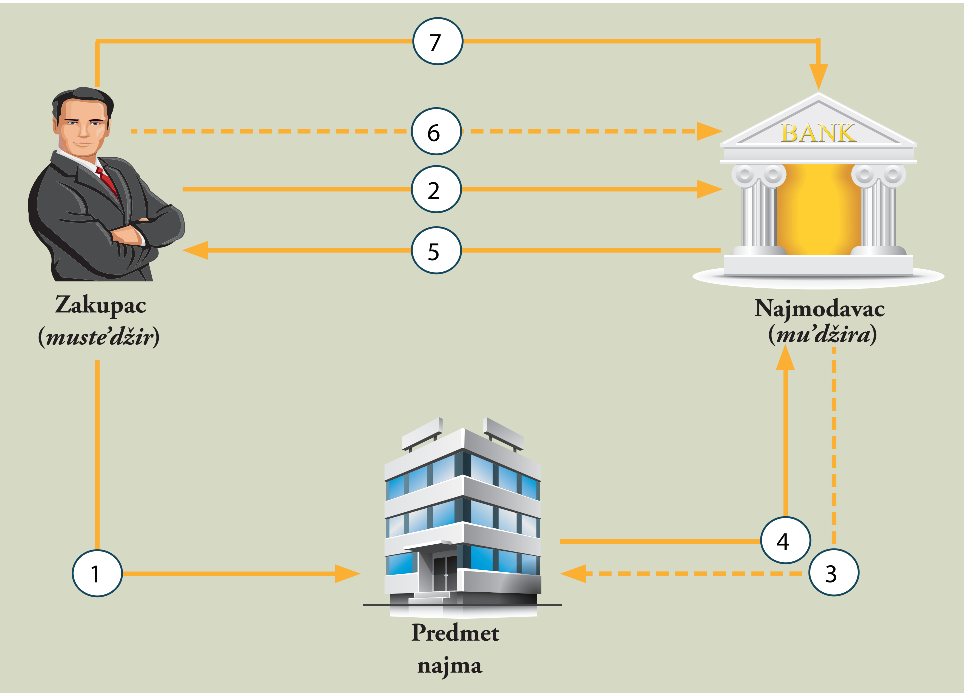
39 Khoja, *Instruments of Islamic Investment*, 64.

40 Važno je naglasiti da banka može imenovati klijeta da kupi traženu imovinu na ime banke. Ovo se odvija preko posebnog ugovora poznatog kao *vekāla* o kojem ćemo

2. Prvi ugovor o najmu: Nakon što je banka kupila traženu imovinu, ona će tu imovinu dati pod zakup klijentu koji će banci, prema ugovoru koji potpiše s bankom, redovno plaćati rentu i time steći pravo na uživanje u iznajmljenoj imovini. Na kraju ugovorenog perioda, imovina će biti vraćena banci.

3. Naredni ugov`or o najmu: Nakon što je banka dobila nazad iznajmljenju imovinu, ona će naći drugog klijenta i iznajmit mu imovinu na određeni period. Nakon toga, imovina će opet bit vraćena banci i sve tako dokle god je imovina operativna i dok postoje klijenti koji žele iznajmiti tu imovinu.

Ilustracija 17.1: *Modus operandi operativnog najma*



Idžāra ve iktinā (kupnja na otplatu)

Idžāra ve iktinā je slična konvencionalnom finansijskom ugovoru poznatom kao kupnja na otplatu (*hire purchase*). *Modus operandi idžāre ve iktinā* je

posebno govoriti naknadno.

manje–više isti kao i *modus operandi* operativne *idžāre* koji smo prethodno pojasnili. Jedina razlika između ova dva modela jeste taj što *idžāra ve iktinā* podrazumjeva obećanje od strane najmodavca da će prenjeti vlasništvo nad iznajmljenom imovinom unajmitelju po završetku lizing perioda. Ovo obećanje je jednostrano obećanje[41] i obvezujuće je samo za najmodavca dok unajmitelj ima opciju kupiti ili ne kupiti iznajmljenu imovinu na kraju lizing perioda. Prema tome, unajmitelj (teoretski) može vratiti imovinu najmodavcu.

Kroz ovaj modalitet finansiranja, banka će pri određivanju cijene uzeti u obzir kako trošak tako i profitnu maržu. Konačna cijena će biti podijeljena na rate koje će klijent plaćati tokom dogovorenog perioda.

Na kraju je još važno napomenuti da se prijenos vlasništva, u slučaju *idžāre ve iktinā*, može obaviti na tri načina. Prvo, imovina se može jednostavno prenijeti unajmitelju putem poklona (*hibe*). Na ovaj način, prijenos vlasništva se odvija bez naknade, odnosno cijene. Drugo, na kraju lizing perioda, prijenos vlasništva će se ostvariti putem prodaje za određenu cijenu – obično za nominalnu vrijednost imovine. Konačno, prijenos vlasništva može se ostvariti i prije samog kraja lizing perioda tako što će unajmitelj isplatiti preostale rate lizinga.

Modus operandi idžāre ve iktinā

Sljedeći su koraci u implementaciji *idžāre ve iktinā* modela finansiranja (Ilustracija 17.2 ispod):[42]

1. Ugovor o kupovini imovine/opreme i sl.: banka će, bilo direktno ili putem svog agenta, kupiti traženu imovinu (tj. opremu, stroj ili nešto drugo) od dobavljača bilo gotovinom ili na rate.
2. Dostava i preuzimanje imovine: dobavljač dostavlja predmet kupoprodaje banci ili bilo kojoj drugoj osobi/instituciji koju odredi banka. Klijent će obavijestiti banku po preuzimanju imovine.
3. Ugovora o najmu: banka će početi iznajmljivanje imovine

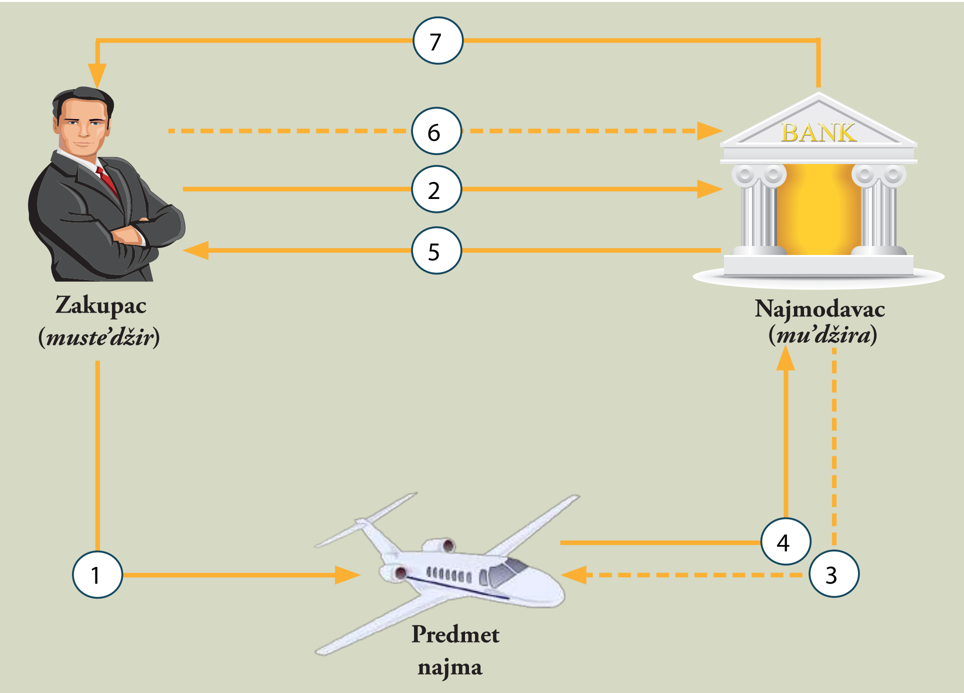
41 Uslov je da obećanje mora doći od jedne od ugovornih strana samo jer obostrano obećanje dovodi u pitanje valjanost ugovora sa šerijatskog stanovišta.

42 Khoja, *Instruments of Islamic Investment*, 76.

klijentu s obećanjem (od strane banke) da će prinijeti imovinu na ime klijenta bilo kao poklon ili po nominalnoj cijeni. Tokom perioda najma, klijent će plaćati naknadu/rentu banci.

4. Prijenos vlasništva: Nakon što je klijent platio sve dospjele rate i nakon što se period najma završio banka će prenijeti vlasništvo nad imovinom na ime klijenta bilo u vidu poklona ili putem prodaje za nominalnu vrijednost. Na taj način unajmitelj postaje zakonski vlasnik imovine.

Ilustracija 17.2: *Modus operandi finansijskog najma*



Prednosti *idžāra* finansijskog modela

Kada je Malezija doživila finansijsku krizu 1997. godine i nagli porast kamatnih stopa, to je imalo velike posljedice na islamske banke. One su oglavnom zavisile o BBA finansiranju koje je imalo fiksnu stopu povrata i ta stopa se nije mogla prilagoditi promjenjivom tržišnom okruženju. Kao rezultat toga, centralna banka Malezije je predložila uvođenje finansijskih

instrumenata za islamske banke koji će imati varijabilne stope povrata.[43]

Međutim, ovo i ne bi predstvljalo veliki problem da je korišten islamski finansijski instrument na principu *idžāre*. Prema riječima Roslija, *idžāra* nadopunjuje BBA pa čak može biti i njegova zamjena.[44] S obirom da je *idžāra* finansiranje po prirodi fleksibilno, najmodavac i unajmitelj mogu, s vremena na vrijeme, iznova dogovoriti visinu rente. Na taj način, islamske banke mogu pozitivno reagovati na neočekivane promjene na tržištu.

Sa stajališta unajmitelja, postoji nekoliko prednosti pri korištenju operativnog lizinga. Prvo, ne plaća se depozit (kapara) kao što je to slučaj sa *murābeha*, BBA i nekim drugim načinima finansiranja koje nude islamske banke. Drugo, uz relativno nisku cijenu (barem kad je riječ o potrebnom početnom kapitalu, s obzirom da nema kapare), unajmitelj ima na raspolaganju taj kapital kako bi zadovoljio neke druge poslovne potrebe. Konačno, troškovi najma, odnosno renta, se računaju kao operativni troškovi kompanije i time su podložni poreznim olakšicama.[45]

Pravne prepreke za implementaciju *idžāra* finansiranja

Ipak, implementacija *idžāra* finansiranja i nije sasvim jednostavna, kao što to teoretski zvuči. Naime, banke općenito, pa samim tim i islamske banke, funkcionišu unutar određenih parametara koje određuju zakonodavni akti koji se odnose na bankarstvo i finansije. Prema tome, u većini slučajeva bankama nije dozvoljeno da direktno posjeduju bilo kakvu nekretninu, mašine, opremu ili slično, osim ako to nije za njihove vlastite potrebe, odnosno ono što im je neophodno za pružanje usluga klijentima.

Jedan takav prijer je i Malezija u kojoj pravna infrastruktura predstavlja veliku prepreku za implementaciju *idžāra* finansiranja. Prema *Zakonu o bankarskim i finansijskim institucijama* (*the Banking and Financial Institution*

43 Saiful Azhar Rosly, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets* (Kuala Lumpur: Dinamas, 2005), 103.

44 Ibid.

45 *Critical Issues*, 104. Vidi isto M. Kabir Hassan and Mehmet F. Dicle, "Basel Ii and Capital Requirement for Islamic Banks," in *International Conference on Islamic Economics and Finance* (Jakarta, Indonesia2005).Indonesia2005

Act) iz 1992. godine, bankama nije dozvoljeno da pružaju usluge operativnog lizinga pod istim krovom. Ove usluge banke mogu pružati samo preko svojih posebnih podružnica. Ovaj zakon se također odnosi na islamsko bankarstvo pa je time i primjena *idžāre* relativno ograničena. Međutim, na islamske banke se također odnosi *Zakon o islamskim bankama* (*the Islamic Banking Act*) iz 1983. godine kojim im se dozvoljava da nude lizing pod istim krovom. Ovo im ujedno predstavlja i ogromnu prednost u odnosu na konvencionalne banke.[46]

Razlika između *idžāre* i konvencionalnog lizinga

Neki će reći da se *idžāra* i *idžāra ve iktinā* ne razlikuju od klasičnog konvencionalnog lizinga, odnosno kupnje na otplatu. Iako postoji sličnost između ova dva modela, oni ipak nisu jedno te isto. Konvencionalni lizing i kupnja na otplatu predstavljaju obični kredit s mogućnošću kupovine, gdje se svi rizici vezani za imovinu koja je predmet lizinga prebacuju na unajmitelja. S druge strane, *idžāra* i *idžāra ve iktinā* nije kredit jer je najmodavac šerijatski dužan da snosi rizike vlasništva i svaki pokušaj da se taj rizik prebaci na unajmitelja će narušiti jedan od šartova *idžāra* ugovora i učinit ga nevažećim.

Rizici vezani za *idžāru*

Kreditni rizik

Kan (Khan) i Ahmed ukazuju na to da je kreditni rizik *idžāre* relativno mal. Najmanji kreditni rizik je u slučaju *murābeha* finansiranja iza kojeg slijedi *idžāra*. Razlog tome je taj što islamska banka, koristeći *idžāra* finansiranje, prima određene prihode koji su relativno zagarantovi, a istovremeno zadržava vlasništvo nad iznajmljenom imovinom što im daje određenu garanciju u slučaju da klijent nije u stanu plaćati svoje obaveze.[47]

46 Rosly, *Critical Issues*, 103-04.

47 Tariqullah Khan and Habib ahmed, *Risk Management: An Analysis of Issues in Islamic Financial Industry*, Occasional Paper No. 5 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Occasional Paper No. 5, 2001), 63-64.

Rizik marže (kamatni rizik)

Isti je slučaj sa rizikom marže gdje su rizik marže najmanji kod kratkoročne *murābehe* i *idžāra* finansiranja. Zbog mogučnosti mijenjanja cijene rente s vremena na vrijeme, kao što je ranije spomenuto, rizik prouzrokovan mijenjanjem uslova na tržištu može lahko biti odstranjen ili minimiziran. Ovaj rizik je relativno veći kod dugoročnih finansiranja zasnovanih na fiksnoj profitnoj marži kao što je to slučaj sa dugoročnim finansiranjem na principu BBA.[48]

Rizik likvidnosti

Ukoliko se imovina koja je predmet lizinga može lahko prodati ili je na kraći vremenski period, onda je rizik likvidnosti manji. Općenito, rizik likvidnosti kod *idžāre* je relativno velik.[49] Dva su razloga za to: prvo, *idžāra* se koristi uglavnom za srednjoročno i dugoročno finansiranje (između 7 i 10 godina) i drugo, tržište nije dovoljno razvijeno, tako da je poprilično teško prodati imovinu.

Operativni rizik

Vršeći analizu operativnog rizika kod *idžāra* finansiranja, Kan i Ahmed su otkrili da se ovaj instrument suočava s vrlo niskim stupnjem ovog rizika.[50] To ukazuje na činjenicu da je *idžāru* relativno jednostavno implementirati.

48 Ibid., 64-65.

49 Ibid., 65.

50 Ibid.

Poglavlje 18

MUŠĀREKA MUTENĀKISA (UMANJUJUĆE PARTNERSTVO)

S RAZVOJEM ISLAMSKIH FINANSIJA ŠIROM svijeta razvijala se i potreba za raznoraznim finansijskim instrumentima koji će ne samo zadovoljiti šerijatske principe već i zahtjeve društva, sredine i pravnih propisa koji se vežu za tu sredinu. Jedan od takvih instrumenata je i *mušāreka mutenākisa*, odnosno partnerstvo koje kulminira prenosom vlasništva nad imovinom kupcu (klijentu). Naziv *mušāreka mutenākisa* ili 'umanjujuće partnerstvo' ukazuje na činjenicu da se udio vlasništva jedne strane (finansijera ili banke, u ovom slučaju) umanjuje srazmjerno otkupljenom udjelu od druge strane (klijenta ili kupca). U suštini, *mušāreka mutenākisa* je hibridni proizvod koji predstavlja derivativ *mušāreke* (partnerstva), *idžāre* (najma) i *bej'a* (kupovine). Ukratko *mušāreka mutenākisa* se sastoji od tri dijela, odnosno četri ukoliko računamo

ve'ad kao zaseban dio ovog ugovora. Prvi dio *mušāreke mutenākise* se sastoji od *mušāreka* ugovora (ugovora o partnerstvu) između klijenta kao kupca i banke kao finansijera. Ovaj ugovor se sklapa putem ugovornog partnerstva ili *širket el-ʿakda*. Na primjer, banka i klijent kupuju kuću zajedničkim ulogom gdje, recimo, banka doprinosi 80% od ukupne cijene, a klijent doprinosi preostalih 20%. Drugi dio predstavlja *idžāra* ugovor između klijenta i banke prema kojem klijent iznajmljuje kuću od banke (odnosno, udio koji posjeduje banka) i plaća rentu. Ova renta će biti podijeljena između klijenta i banke shodno njihovom udjelu u ovoj imovini. Ipak, u nekim slučajevima banka je ta koja renta samo svoj udio u toj imovini i renta predstavlja samo cijenu tog dijela i prema tome ova suma neće biti podijeljena među partnerima. Treći dio *mušāreke mutenākise* predstavlja period od samog početka ovog ugovora pa do njegovog okončanja. Tokom ovog perioda, klijen će pored plaćanja rente, a u skladu sa dogovorenim redoslijedom, otkupljivati udio banke u ugovoru. Kao rezultat toga, udio klijenta će se vremenom povećavati, a udio banke se smanjivati sve dok predmet ugovora (u gornjem primjeru kuća) ne bude u potpunom vlasništvu klijenta. Ova kupoprodaja udjela u imovini će se obavljati putem kuporporajnog ugovora (*bej'a*). U nastavku ćemo nešto detaljnije opisati ovaj finansijski instrument i način njegove implementacije.[1]

Definicija *mušāreke mutenākise*

Mušāreka mutenākisa je relativno novi finansijski instrument o kojem nema dokaza u klasičnoj literaturi *fikha*. Ovaj finansijski instrument je razvijen u moderno doba i njime se željelo pomoći razvoj islamske finansijske industrije. On predstavlja hibridni proizvod koji se sastoji od *mušāreke* (partnerstva), *idžāre* (najma) i *bej'a* (kupovine). U prethodnim poglavljima smo ponaosob

1 Ovo poglavlje se zasniva na nekoliko članaka koje sam napisao na ovu temu ili sam ili sa drugim autorima. Vidi Edib Smolo, "Utilizing Mushārakah Mutanāqisah Partnership for Micro and Medium Enterprises (Mmes)" (paper presented at the *First International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development: Enhancing Islamic Financial Services for Micro and Medium Sized Enterprises (MMEs)* Darussalam, Brunei, 2007); *Al-Bay' Bithaman Ajil, Musharakah Mutanaqisah and Ijarah Sukuk: A Theoretical Comparison* (Saarbrücken, Germany: Lambert Academic Publishing AG & Co. KG, 2010), Master Thesis; "Managing Default in Musharakah Mutanaqisah," *ISRA Bulletin*, June 2010; Rafe Haneef, Sherin Kunhibava, and Edib Smolo, "Mushārakah Mutanāqisah and Legal Issues: Case Study of Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 3, no. 1 (2011); Edib Smolo and M. Kabir Hassan, "The Potentials of Mushārakah Mutanāqisah for Islamic Financial Institutions: An Overview," *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 4, no. 3 (2011).

opisali svaki od ovih ugovora kao i njihove karakteristike. Ovdje ćemo se ograničiti na definiciju *mušāreke mutenākise* i navesti samo neke od njih.

Mušāreka mutenākisa ili *mušāreka tentehije bi el-temlīk* (partnerstvo koje završava prenosom vlasništva) je umanjujuće partnerstvo prema kojem predmet ugovora/projekat postaje puno vlasništvo klijenta. Ona predstavlja kombinaciju partnerstva, najma i kupopordajnog ugovora prema kojem se vlasništvo prenosi putem kupoprodajnog ugovora i ovaj prenos se vrši putem aranžmana podjele profita.[2]

Šejh Usmani definiše *mušāreku mutenākisu* kao ugovor o partnerstvu između finansijera i klijenta koji zajednički posjeduju nekretninu, opremu ili komercijalno preduzeće. Udio finansijera se dodatno dijeli na nekoliko jednakih dijelova i od klijenta se očekuje da s vremena na vrijeme otkupljuje ove dijelove. Na taj način, udio klijenta će se povećati a udio finansijera će se smanjiti, dok kompletan udio ne bude u vlasništvu klijenta.[3] Prema riječima El-Zuhejlija, *mušāreka mutenākisa* predstavlja međusobni dogovor dvaju partnera kojim se omogućuje jednom od njih da prenese svoj udio u partnerstvu na drugog odjednom ili povremeno prema uslovima propisanim u ugovoru.[4] Ovo su samo neke od definicija *mušāreke mutenākise* i sve one u suštini objašnjavaju osnovni mehanizam funkcionisanja ovog finansijskog instrumenta.[5]

2 Vidi Boualem Bendjilali and Tariqullah Khan, *Economics of Diminishing Musharakah*, Research Paper No. 35 (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 31, 1995), 15 i 49.

3 Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002).

4 Wahbah al-Zuhayli, "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah" (paper presented at the *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami*, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001), 486.

5 Još nekoliko definicija je ponuđeno u sljedećim djelima: BNM, "Financial Stability and Payment Systems Report 2007," (Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2008), 95; 'Ali Al-Shadhli, "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah" (paper presented at the *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami*, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001), 486; "Resolution No. 136 (2/15), Oic Session-15, 'Amman, 6-11 March 2004, *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami*, J. 1. Jeddah: Dar Al-Bashir Li Al-Nashr Wa Al-Tawzi'," 646; Nazih Hammad, *Mu' jam Al-Mustalahat Al-Maliyyah Fi Lughath Al-Fuqaha'* (Dimashq: Dar al-Qalam, 2008), 316-17.

Legitimite *mušāreke mutenākise*

Legitimitet *mušāreke mutenākise* se veže za šerijatske ugovore na kojima se ovaj finansijski instrument bazira, tačnije za *mušāreku*, *idžāru* i *bej'*. Svi ovi ugovori svoj legitimitet crpe iz glavnih izvora šerijata kao što smo to detaljno pojasnili u pojedinačnim poglavljima koji detaljno govore o njima. Povrh toga, legitimitet *mušāreke mutenākise* se bazira i na *idžmāu* (konsenzusu) savremene uleme. Potvrda legitimnosti ovog finansijskog ugovora se bazira i na sljedećem:

i. Mehanizam *mušāreke mutenākise* je odobren rezolucijom *Prve međunarodne konferencije o islamskom bankarstvu* koja je održana 1399H/1979. godine.6

ii. *Međunarodna fikhska akademija* je tokom svog 15. zasjedanja koje je održano u Amanu između 6.-11. marta 2004. godine donijelo *Rezoluciju br. 136* kojom se dozvoljava *mušāreka mutenākisa* ukoliko se prakticira u skladu sa stvarnim parametrima.[7]

iii. Prema AAIOFI šerijatskim standardima, šerijatski je dozvoljeno kombinovanje više ugovora u jedan set bez uslovljavanja jednog ugovora na drugi i da svaki ugovor sam po sebi bude šerijatski validan ugovor.[8]

iv. Ovaj mehanizam je bio tema rasprave tokom seminara koji je održan u sudanskom gradu Kartumu 1991. godine kojeg su zajedniči organizovali Institut za islamsko istraživanje i trening (IRTI) sa sjedištem u Džedi i *Sudanese Estates Bank*. Učesnici ovog seminara su zaključili da je *mušāreka mutenākisa* šerijatski validan instrument za finansiranje, između ostalog, kupovine kuće.[9]

---

6 Ahmed Ali Abdallah, "Forms of Investment in Real Estates in Islamic Perspectives," in *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, ed. Mahmoud Ahmad Mahdi (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995), 48; See also Bendjilali and Khan, *Economics of Diminishing Musharakah*, 16.

7 "Resolution No. 136," 645.

8 AAOIFI, *Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1429/2008), 452.

9 Mahmoud Ahmad Mahdi, ed. *Islamic Banking Modes for House Building Financing*

Mehanizam *mušāreke mutenākise*

Mušāreka mutenākisa finansijski instrument se može jednostavno primjeniti za raznorazne finansijske potrebe. Ipak, ovaj finansijski instrument se najčešće koristi za finansiranje kupovine kuće, odnosno stana. Osnovni koraci koji se primjenjuju pri finansiranju kupovine kuće putem *mušāreke mutenākise* su (Ilustracija 18.1 ispod):

i. *Prvi korak*

   a. Kupac identifikuje kuću koju on/ona želi kupiti i onda se obraća banci radi finansiranja.

   b. Kupac i banka stupaju u *mušāreka mutenākisa* aranžman čija je svrha kupovina imovine, tj. kuće.

   c. Početni depozit/kapara od strane kupca u ovoj fazi će biti njegov doprinos *mušāreka mutenākisa* partnerstvu dok će doprinos banke biti jednak iznosu finansiranja.

ii. *Drugi korak*

   a. Tako stećenu imovinu banka će iznajmiti kupcu.

   b. Renta koju kupac plaća će biti raspodijeljena među partnerima u skladu s prevladavajućim udjelom partnera u trenutku plaćanja rente.10

   c. Renta koju banka dobija ovim ugovorom je slična finansijskom profitu kojeg ostvaruju konvencionalne banke.

iii. *Treći korak*

   a. Tokom trajanja *idžāra* (najma) ugovora, a u dogovorenim vremenskim intervalima, kupac će kupovati udio banke u partnerstvu. U tu stvrhu, klijent će koristiti svoj udio u najmu

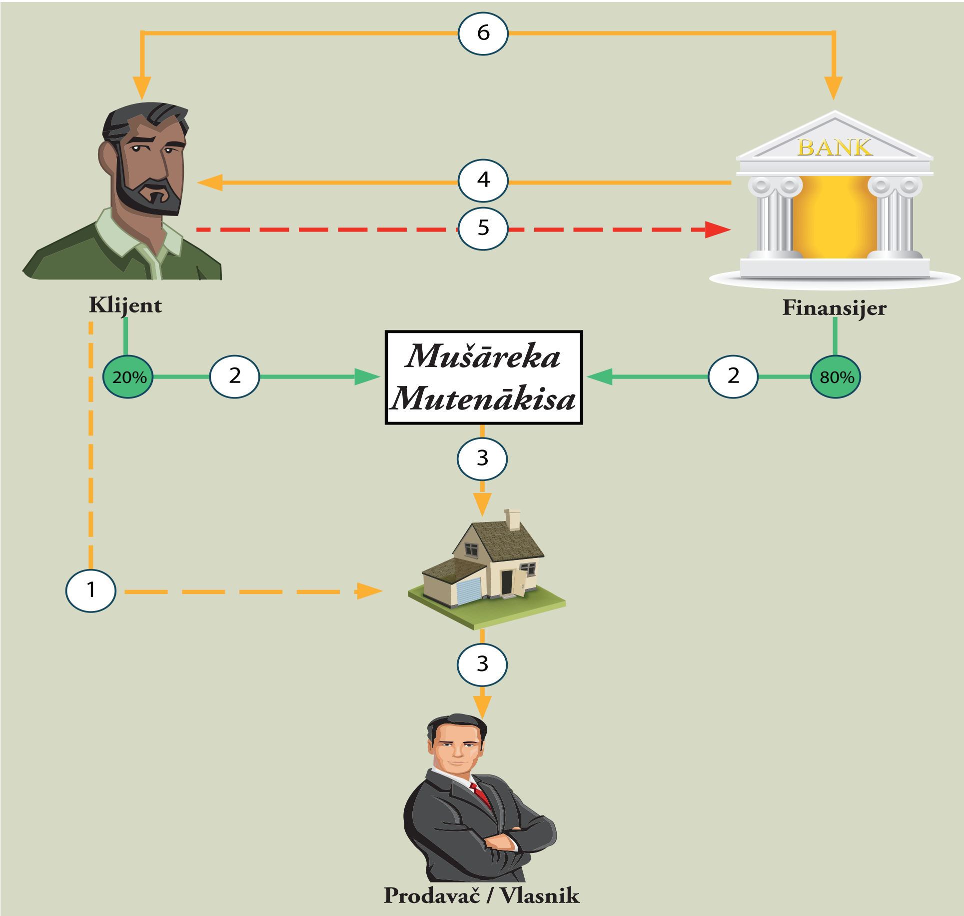
(Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995).

10 Ovo je opći slučaj prema kojem partnerstvo daje imovinu kupcu u zakup. U ovom slučaju, renta će biti podijeljena između banke i klijenta prema njihovom doprinosu kapitala, odnosno udjela u partnerstvu. Međutim, praksa među bankama je da samo iznajmljuju svoj udio kupcu. U tom slučaju, kompletan iznos rente ide banci. Bilo kako bilo, obje opcije se mogu primjeniti i u oba slučaja kupac obično ulaže dodatni novac radi otkupa dionica banke.

(ukoliko se najam dijeli među njima) kako bi otkupio udio banke. Klijent također može dodati određenu sumu novca kako bi se ubrzao otkup bankovnog udjela. Na taj način, udio banke će se smanjivat sa svakom kupovinom dionica od strane kupca.

b. Na kraju ugovora o najmu, imovina će u potpunosti biti u vlasništvu kupca i pravni dokumenti će se prenijeti na njega. S ovim, *mušāreka mutenākisa* ugovor će biti završen.

Ilustracija 18.1: *Modus operandi mušāreke mutenākise*



Ilustracija 18.1 iznad prikazuje pojednostavljenu implementaciju *mušāreka mutenākisa* ugovora pri finansiranju kupovine kuće. Objašnjenje

Ilustracije slijedi:

1. Klijent će prvo identifikovati kuću/stan koji želi kupiti.
2. Obratiće se banci radi finansiranja. Nakon što banka pristane na ovaj aranžman, zajedno s klijentom će osnovati *mušāreka mutenākisa* preduzeće.
3. *Mušāreka mutenākisa* preduzeće će kupiti kuću koja postaje zajedničko vlasništvo banke i klijenta (S praktične strane, obično je klijent taj koji vrši ovu kupovinu kao agent *mušāreka mutenākisa* preduzeća. Isto tako, iako je kupljena kuća u zajedničkom vlasništvu, ona će najčešće biti registrovana na ime klijenta kako bi se izbjegao dupli porez. U svakom slučaju, kupljenja kuća će biti pod hipotekom kao garancija da će klijent redovno plaćati svoje obaveze i kao dokaz da banka ima pravo nad tom kućom).
4. Banka će svoj udio u kući iznajmiti klijentu na korištenje.
5. Na ime najma bankarskog udjela u kući, klijent će redovno plaćati rentu.
6. Pored redovne rente, klijent će otkupljivati udio banke prema dogovoru. Na kraju, kada kompletan udi u kući bude u vlasništvu klijenta, pravno vlasništvo nad kućom će biti u potpunosti prenešeno na klijenta.

Kao što se može vidjeti iz gore navedene Ilustracije, implementacijom *mušāreka mutenākisa* mehanizma stvara se složeni skup odnosa, prava i obaveza među partnerima. Kao rezultat toga, finansijske institucije su izložene kako tržišnom tako i kreditnom riziku. Prvi je povezan sa zajedničkim vlasništvom nad predmetom ugovora (nekretninom), dok se drugi odnosi na sposobnost kupca da kupi, a finansijske institucije da proda svoje dionice. Dakle, za uspješnu primjenu ovog instrumenta od strane finansijskih institucija, potrebno je pokloniti veliku pažnju upravljanju rizika na temelju pouzdanih i odgovarajućih podataka.

Osnovni uslovi za valjanost *mušāreka mutenākisa* ugovora

Prethodno smo spomenuli da *mušāreka mutenākisa* predstavlja partnerstvo između banke i klijenta prema kojem oni kupuju kuću (ili bilo koju drugu imovinu) zajedno. Nakon kupovine, kuća se iznajmljuje kupcu koji plaća stanarinu banci za korištenje njezinog udjela u kući. Zajedno s iznajmljivanjem, kupac će plaćati dodatni iznos kako bi otkupio dionice banke. Stoga, ovaj mehanizam podrazumijeva tri osnovna ugovora i to:[11]

(a) Osnivanje partnerstva (*joint venture*) – *širket el-ʻakd*.

(b) Iznajmljivanje dionica banke kupcu – *idžāra*.

(c) Prodaja dionica kupcu od strane banke – *bej'*.

Svi ovi ugovori pojedinačno su dozvoljeni sa šerijatskog stanovišta. Ipak, nije dozvoljeno kombinovanje ovih ugovora u jedan ugovor prema kojem će izvšenje jednog od njih ovisiti o izvršenju drugog, i slično. Prema tome, da bi se ovaj mehanizam smatrao validnim, ulema je navela nekoliko uslova koji se moraju zadovoljiti. Ukratko, ovi uslovi su sljedeći:[12]

(i) Sporazumi o zajedničkoj kupnji (*mušāreka*), najmu (*idžāri*) i kupoprodaji (*bej'u*) dionica finansijera ne bi trebali biti kombinovani u jedan ugovor.

(ii) Kupoprodaja novih dionica se treba obaviti propisno putem razmjene ponude (*īdžāba*) i prihvatanja (*kabūla*) između finansijera i klijenta u datom momentu.

(iii) Cijena dionica će se odredit prema tržišnoj vrijednosti u trenutku kupoprodaje. Prema mišljenju Usmanija, ovaj način se preferira. Međutim, također je dopušteno da cijena bude dogovorena putem obećanja (*ve'ada*) kojeg klijent potpisuje.[13]

---

11 Muhammad Taqi Usmani, "Methods of House Building Financing According to Shari'ah," in *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, ed. Mahmoud Ahmad Mahdi (Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995), 67-68.

12 Za detaljniju raspravu vidi *An Introduction*, 33-34.

13 Iako Šejh Usmani dozvoljava ovu praksu, ipak on preferira tržišnu cijenu.

Pored ovih uslova koje navodi Usmani, Bendžilali i Kan (Bendjilali & Khan) navode i sljedeće uvjete:[14]

(i) Banka bi trebala dati obećanje kupcu prema kojem se obavezuje da će svoje dionice ponuditi kupcu u određenim vremenskim intervalima.

(ii) Kupovina ovih dionica od strane kupca ne bi trebala biti obvezujući jer je prethodno obećanje obavezujuće samo za banku.

(iii) Cijena dionica će se utvrditi u trenutku prodaje.

Glavno pitanje ovdje se veže za cijenu po kojoj će biti prodate/kupljene dionice banke. Kao što smo gore ukratko spomenuli, Usmani preferira tržišnu cijenu mada dozvoljava i da cijena bude unaprijed određena u obećanju koje potpisuje kupac. S druge strane, Bendžilali i Kan su mišljenja da cijena mora biti određena na osnovu tržišne vrijednosti. Ovo mišljenje podržava i AAOIFI standard koji kaže da se kupovina uloga po izvornoj cijeni ne smije propisati (tj. unaprijed odrediti), jer bi se time jamčila vrijednost dionica jednog partnera od strane drugog, a to se protivi šerijatskom učenju. Šejh El-Darid je istog mišljenja.

Zaključak

U ovom poglavlju smo ukratko prikazali mehanizam *mušāreka mutenākisa* finansijskog instrumenta koji je privukao pažnju islamskih finansijskih institucija posljednjih godina. Posebno je to slučaj sa Malezijom gdje se islamske banke pokušavaju otarasiti BBA finansijkog instrumenta koji je uveliko kritikovan, prije svega zbog primjene *bej' el-īna* koju većina uleme smatra zabranjenom.

Fleksibilnost primjene *mušāreka mutenākisa* finansijskog instrumenta pruža velike mogućnosti islamskim finansijskim institucijama. Čak šta više, neki smatraju da *mušāreka mutenākisa* predstavlja univerzalni finansijski instrument koji uspješno može zamjeniti kamatne kredite i finansijske instrumente. Ipak, primjena *mušāreka mutenākisa* finansijskog instrumenta je relativno ograničena na finansiranje kupovine nekretnina i pored toga

14 Bendjilali and Khan, Economics of Diminishing Musharakah, 17-19.

ova primjena je daleko od realnih mogućnosti ovog instrumenta. Bilo kako bilo, iskreno se nadamo da će ovaj instrument poprimiti više pažnje kako od strane akademskih krugova tako i od strane stručnjaka unutar industrije.

Poglavlje 19

SELEM (PLAĆANJE UNAPRIJED ILI AVANSIRANJE)

Selem ili bej' el-selem predstavlja jedan od kuporodajnih ugovora koji se koristio i prije dolaska islama. Međutim, *selem* se tada koristio bez prethodnog određivanja mjere, količine i datuma isporuke čime je ovaj ugovor sadržavao veliku dozu neizvjesnosti (*garera*), te je samim time bio zabranjem. Dolaskom islama, Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je odstranivši zabranjene elemente iz ovog ugovora odobrio *selem* smatrajući ga validnim ugovor sa šerijatskog stanovišta.

Ipak, za razliku od uobičajenog kupoprodajnog ugovora, *selem* predstavlja poseban kupoprodajni ugovor jer predmet prodaje ne postoji za vrijeme zaključivanja ugovora. Isti slučaj je sa *istisnā'* (naručena proizvodnja) ugovorom. Na taj način, ova dva ugovora, *selem* i *istisnā'*, odstupaju od općih

pravila vezanih za kupoprodajne ugovore.

Naime, kod uobičajenih kuporodajnih ugovora, jedan od uvjeta njihove valjanosti jeste i taj da predmet kupoprodaje mora fizički postojati i biti u posjedu prodavca prije nego biva prodat drugoj osobi. Šejh Usmani navodi sljedeća tri parametra vezana za ovaj uvjet:[1]

1. Predmet prodaje mora postojati za vrijeme prodaje. Ukoliko predmet prodaje ne postoji onda se kupoprodajni ugovor ne može obaviti.
2. Prodavac mora posjedovati vlasnička prava nad predmetom prodaje. Prema tome, ukoliko predmet prodaje postoji, ali prodavac nije vlasnik tog predmeta onda on ne može taj predmet prodati drugoj osobi.
3. Samo vlasništvo nad imovinom nije dovoljno jer predmet prodaje mora da bude i u posjedu prodavca. Dakle, ukoliko prodavac posjeduje vlasništvo nad predmetom prodaje, ali nije u njegovom posjedu onda on taj predmet ne može prodati.

Ova gore pravila važe za kupoprodajne ugovore općenito. Međutim, izuzetak od ovog pravila su *selem* i *istisnā'* kod kojih prodavac ne posjeduje predmet prodaje. Ipak, ova vrsta kupoprodaje je dozvoljena zbog opće potrebe (*maslehe*) ljudi za ovom vrstom ugovora.

Definicija *selema*

Pod pojmom *selem* ili *selef* misli se na kupoprodajni ugovor prema kojem se predmet kupoprodaje naknadno dostavlja kupcu u zamjenu za plaćanje unaprijed, avans. Pojam *selef* ili *teslīf* doslovno znači plaćanje unaprijed, čime se misli na prodaju uz plaćanje unaprijed, i ovaj izraz su koristili pravnici u Hidžazu. S druge strane, pravnici Bagdada su koristili uglavnom pojam *selem* aludirajući time na prodaju unaprijed.

Šafije i Hanbelije definišu *selem* kao "ugovor o prodaji definisane robe

1 Vidi Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 128.

kao odgođene obaveze jedne strane u zamjenu za cijenu koja se plaća na licu mjesta.” Malikije ga definišu kao “prodaja prilikom koje se cijena plaća unaprijed, a [dostava] predmet prodaje se odgađa do određenog termina.”[2]

Općenito, kod *selem* ugovorom prodavac se obavezuje da će isporučiti određenu robu u određenom roku u zamjenu za plaćanje unaprijed. Prema tome, *selem* ugovor se može smatrati i nekom vrstom duga, jer se prihvatanjem novca unaprijed prodavac obavezuje da će isporučiti ugovorenu rodu u određenom roku. Isto tako, *selem* ili *selef* ugovor podrazumjeva kredit bez ikakve koristi ili nadoknade.[3] Dakle, ovim ugovorom se stvara određena obaveza, pa se tako ovaj ugovor može smatrati i prodajom obaveze.

Iz gore navedenog vidimo da se *selem* ugovor praktično sastoji od četri sastavna dijela: kupca ili “*rabb el-selem*” ili “*muslim*”, prodavca ili “*muslem ilejh*,” gotovinske cijene ili “*re’s el-māl*” i predmeta prodaje ili “*muslem fīh*”.

Legalitet *selema*

Pravna osnova *selem* ugovora je zasnovana na Kur’anu, Poslanikovom, *sallallahu alejhi ve sellem,* sunnetu i konsenzusu uleme (*idžmā’u*).

Dokazi iz Kur’ana

Ulema općenito navodi kur’anski ajet koji govori o dugu kao dokaz za validnost *selem* ugovora. Ovo je najduži kur’anski ajet u kojem Allah dž.š. kaže:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلاَ يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللّهَ رَبَّهُ وَلاَ يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لاَ يَسْتَطِيعُ أَن يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُواْ شَهِيدَيْنِ من رِّجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاء أَن تَضِلَّ إْحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الأُخْرَى وَلاَ يَأْبَ

2 Vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 238.

3 Vidi paragraf 2/2. AAOIFI, *Shari’a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010).

الشُّهَدَاء إِذَا مَا دُعُواْ وَلاَ تَسْأَمُوْاْ أَن تَكْتُبُوْهُ صَغِيرًا أَو كَبِيرًا إِلَى أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِندَ اللّهِ وَأَقْومُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَى أَلاَّ تَرْتَابُواْ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلاَّ تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوْاْ إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلاَ يُضَآرَّ كَاتِبٌ وَلاَ شَهِيدٌ وَإِن تَفْعَلُواْ فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُواْ اللّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللّهُ وَاللّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

O vjernici, zapišite kada jedan od drugog pozajmljujete do određenog roka. I neka jedan pisar između vas to vjerno napiše i neka se pisar ne uzdržava da napiše, ta Allah ga je poučio; neka on piše, a dužnik neka mu u pero kazuje i neka se boji Allaha, Gospodara svoga, i neka ne umanji ništa od toga. A ako je dužnik rasipnik ili slab, ili ako nije u stanju da u pero kazuje, onda neka kazuje njegov staratelj, i to vjerno. I navedite dva svjedoka, dva muškarca vaša, a ako nema dvojice muškaraca, onda jednog muškarca i dvije žene, koje prihvatate kao svjedoke; ako jedna od njih dvije zaboravi, neka je druga podsjeti. Svjedoci treba na svaki poziv da se odazovu. I neka vam ne bude mrsko da ga utanačite pismeno, bio mali ili veliki, s naznakom roka vraćanja. To vam je kod Allaha ispravnije i prilikom svjedočenja jače, i da ne sumnjate – bolje; ali, ako je riječ o robi koju iz ruke u ruku obrćete, onda nećete zgriješiti ako to ne zapišete. Navedite svjedoke i kada kupoprodajne ugovore zaključujete i neka ne bude oštećen ni pisar, ni svjedok. A ako to učinite, onda ste zgriješili. I bojte se Allaha, – Allah vas uči, i Allah sve zna. (Krava, 282)

Sufjan El-Sevri navodi od Ibn-Abbasa: "Objavljeno je u vezi s plaćanjem unaprijed za određeni rok." Zatim kaže: "Svjedočim da je to beskamatni zajam na određeni rok, što je Allah odobrio i dozvolio!" Zatim je proučio: "*O vjernici, kada jedan od drugog pozajmljujete do određenog roka, zapišite to!*"[4]

Dokazi iz sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Za *selem* se veže i Poslanikov, *sallallahu alejhi ve sellem,* hadis u kojem se kaže:

حَدَّثَنَا عَمْرُو بْنُ زُرَارَةَ، أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ عُلَيَّةَ، أَخْبَرَنَا ابْنُ أَبِي نَجِيحٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَثِيرٍ، عَنْ أَبِي الْمِنْهَالِ، عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْمَدِينَةَ، وَالنَّاسُ يُسْلِفُونَ فِي التَّمْرِ العَامَ وَالعَامَيْنِ، أَوْ قَالَ: عَامَيْنِ أَوْ ثَلاَثَةً، شَكَّ إِسْمَاعِيلُ، فَقَالَ: »مَنْ سَلَّفَ فِي تَمْرٍ، فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ«

Pričao nam je Amr b. Zurare, da ga je obavijestio Isma'il b. Ulejje, njega Ibn-Ebu-Nedžih, prenoseći od Abdullaha b. Kesira, on od

4 Vidi Ibn Kesir, *Tefsir: Skraćeno Izdanje* (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2002), 194.

> *Ebu-Minhala, da je Ibn-Abbas, radijallahu anhuma, rekao: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, došao je u Medinu, a svijet dava***š***e novac unaprijed za plod palme, jednu pa i dvije godine", ili je Ibn-Abbas rekao: "... za dvije ili za tri..." sumnjao je Isma'il. Tada je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Ko plaća određenu količinu datula unaprijed, neka plaća unaprijed samo uz određenu mjeru i određenu težinu!"*[5]

U drugom hadisu, koji se također prenosi od Ibn-Abbasa, *radijallahu anhuma*, se kaže:

حَدَّثَنَا صَدَقَةُ، أَخْبَرَنَا ابْنُ عُيَيْنَةَ، أَخْبَرَنَا ابْنُ أَبِي نَجِيحٍ، عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَثِيرٍ، عَنْ أَبِي المِنْهَالِ، عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَدِمَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ المَدِينَةَ وَهُمْ يُسْلِفُونَ بِالتَّمْرِ السَّنَتَيْنِ وَالثَّلاَثَ، فَقَالَ: »مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ، فَفِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، وَوَزْنٍ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ«، حَدَّثَنَا عَلِيٌّ، حَدَّثَنَا سُفْيَانُ، قَالَ: حَدَّثَنِي ابْنُ أَبِي نَجِيحٍ، وَقَالَ: »فَلْيُسْلِفْ فِي كَيْلٍ مَعْلُومٍ، إِلَى أَجَلٍ مَعْلُومٍ«

> — *Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, došao je u Medinu, a mještani* su plaćali za plod datula unaprijed za dvije pa i tri godine, pa je rekao: "Ko je un*aprijed plati*o za nešto, pa neka bude uz tačno određenu mjeru, određenu težinu i do tačno *određenog vremenskog roka (predaje predmeta kupoprodaje)."*[6]

Dokazi iz *idžme* (konsenzusa uleme)

Muslimanska ulema je složna da je *selem* ugovor dozvoljen i da je izuzetak od generalnog pravila kojim se zabranjuje prodaja onoga što ne postoji (*bej' el-ma'dūm*) i što nije u posjedu prodavca. Ovaj ugovor je dozvoljen zbog potrebe ljudi, prvenstveno zemljoradnika kojima je potreban novac za sjetvu i izdržavanje svojih porodica. Putem ovog ugovora omogućava se zemljoradnicima da osiguraju potrebna finansijska sredstva na početku sjetve i unaprijed prodaju proizvode koji će prispjeti tek nakod određenog vremena. S druge strane, kupac želi da osigura potrebne zalihe za svoje poslove

5 Vidi Hadis br. 2239 u Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 267. Hadis također bilježi Muslim u svome *Sahīhu*, hadis br. 1604; Vidi isto Al-Bayhaqi, *Al-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 6 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H), 39; Ahmad Ibn Hanbal, *Musnad Al-Imām Ahmad Bin Hanbal*, vol. 3 (Muassisah ar-Risālah, 2003/1424H), 362.

6 Vidi Hadis br. 2240 u El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 268.

unaprijed kako kasnije ne bi bio izložen nepotrebnom riziku nestašice ili visokih cijena.[7]

Vijeće Islamske fikhske akademije je tokom svog devetog zasjedanja između 1.-6. aprila 1995. godine u Abu Dhabiju, Ujedinjenim Arapskim Emiratima, donijelo rezoluciju (*fetvu*) kojom se dozvoljava korištenje *selem* ugovora u islamskih finansijama.[8]

OSNOVNE ODLIKE *SELEMA*

Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem,* je dozvolio upotrebu *selem* ugovora s tim što je naglasio da se mora voditi računa o određenim uvjetima za njegovu valjanost koji su spomenuti u gore navedenim hadisima.

Temelji *selem* ugovora

Postoje relativno različita mišljenja o tome na koji način stupa na snagu *selem* ugovor, odnosno upotreba riječi kojima se nagovještava prodaja unaprijed (*selem*). Ipak, većina uleme se slaže da postoje osnovna tri temelja za uspostavljanje *selem* ugovora, a to su ujedno i opći uvjeti za kupoprodajni ugovor, tačnije: (i) ugovorne strane (prodavac i kupac); (ii) predmet *selem* ugovora i (iii) ponuda (*īdžāb*) sa jedne i prihvatanja (*kabūl*) sa druge strane. Tabela 19.1 ispod ukazuje na osnovne razlike između *selema* i kreditne *murābehe* ili BBA kao finansijskih modela.

Šartovi (uvjeti) za valjanost *selem* ugovora

S obzirom da *selem* ugovor podrazumjeva prodaju nečega što trenutno ne postoji, šerijat nalaže jasna pravila koja se moraju slijediti kako bi se zaštitila prava obje strane ugovora. Pored ovih gore temeljnih uvjeta za valjanost *selem* ugovora, ulema navodi i nekoliko specifičnih uvjeta koji moraju da budu

7 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 238; ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 211.

8 Vidi Rezoluciju br. 85/2/9 u Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 185-87.

zadovoljeni kako bi *selem* ugovor bio u potpunosti validan. Ukratko, većina uleme smatra da *selem* ugovor mora da zadovolji šest uvjeta. Kada je riječ o predmetu prodaje onda se moraju tačno znati vrsta robe, njene karakteristike i količina. Zatim, cijena robe, tačan datum do kojeg se odgađa isporuka robe i mjesto isporuke.[9]

Tabela 19.1: *Razlika između selema i murābehe (BBA)*

Selem	***Murābeha* (BBA)**
Cijena se plaća na licu mjesta, a isporuka robe se odgađa do određenog datuma.	Kupljena roba se isporućuje na licu mjesta, a plaćanje se odgađa do odreženog roka (plaćanje u ratama).
Cijena mora biti u potpunosti isplaćena na licu mjesta.	Cijena može biti isplaćena na licu mjesta (gotovinska *murābeha*) ili odgođena (kreditna *murābeha*).
Predmet prodaje je roba koja u datom momentu ne postoji, ali ju je moguće opisati tačnim specifikacijama.	Predmet prodaje je roba koja je prisutna za vrijeme transakcije i koja je u posjedu prodavca.
Selem se ne može koristiti za robu koja se mora isporučiti na licu mjesta, recimo *selem* koji podrazumjeva razmjenu pšenice i ječma.	Ova roba može biti predmetom *murābeha* ugovora.

Izvor: Ayub, *Understanding Islamic Finance*, p. 257.

Ulema je složna da svaka roba koja se može izvagati, izmjeriti i jasno definisati može biti predmetom *selem* ugovora. Prema tome, roba koja se ne može jasno definisati, izmjeriti ili izvagati ne može biti predmetom *selem* ugovora jer ovo može dovesti do nesuglasica i sukoba između ugovornih strana. Isto tako, *ribavi* predmeti, odnosno šest stvari koje su spomenute u hadisu o zabrani kamate (*ribā*), ne mogu biti predmetom *selem* ugovora.[10] Stoga se *selem* ugovor uglavnom koristi za robu široke potrošnje i koja je veoma poznata na tržištu. Za valjanost *selem* ugovora, dakle, mora se unaprijed jasno odrediti količina, bilo vaganjem ili mjerenjem, kao i tačne

9 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 239.

10 Ovih šest *ribavi* predmeta su: zlato, srebro, pšenica, ječam, datule (hurme) i so. Za njih važi pravilo vezano za *bej' el-sarf* gdje se razmjena mora obaviti istovremene, na licu mjesta i iz ruke u ruku.

karakteristike robe tako da ne bi došlo do nesuglasica i kako strane ne bi bile izložene nepotrebnim varijacija u cijeni. Nadalje, pri ovom mjerenju ili vaganju koristiće se standardne mjere i načini koji se inače prakticiraju na tržištu.

Jedan od uslova za valjanost *selem* ugovora je i to da cijena bude poznata unaprijed. Imajući u vidu da *selem* predstavlja prodaju robe unaprijed, ulema je dozvolila da cijena ove robe bude relativno jeftinija od cijene robe koja se prodaje na licu mjesta. Pored toga, kupac je dužan isplatiti, a prodavac preuzeti, kompletnu cijenu na samom početku ugovora. Kod *selem* ugovora dozvoljeno je odgađanje isporuke robe, ali nije dozvoljeno odgađanje i plaćanja. Ukoliko bi i plaćanje i isporuka bili odgođeni onda, prema većini uleme, *selem* ugovor nije važeći jer time dolazi do prodaje duga dugom (*bej' el-kāli bi el-kāli*) što je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, zabranio. Ipak, malikije dozvoljavaju odgađanje plaćanja na nekoliko dana sve dok to nije ugovorom određeno.[11]

Kada je riječ o isporuci robe, onda je jedan od uvjeta za valjanost *selem* ugovora i to da se tačno odredi datum odnosno rok za isporuku robe kao i mjesto te isporuke. Vrijeme isporuke se može odrediti specificiranjem određenog datuma u budućnosti ili vremenski, recimo tri dana, mjesec ili slično.[12]

Pored ovih gore navedenih uslova, ulema se također slaže da u slučaju *selem* ugovora prodavac ne mora biti osoba koja lično proizvodi robu koja je predmetom prodaje. Dozvoljeno je da prodavac bude samo agent koji će isporučiti robu krajnjem kupcu. Ovo pravilo nudi određenu fleksibilnost *selem* ugovoru što ćemo vidjeti kasnije u slučaju paralelnog *selem* ugovora.

Neki autori također dozvoljavaju kupcu da naplati određenu nadoknadu od prodavca u slučaju kašnjenja sa isporukom robe. Ipak, kao što je to slučaj i sa drugim islamskim finansijskim ugovorima, kupcu nije dozvoljeno da ovu

11 Kamil Musa, *Ahkām Al-Mu'āmalat* (Beirut: Muassasah al-Risālah, 1988), 224; spomenuto u ISRA, *Islamic Financial System*, 211.

12 O uslovima vezanim za selem ugovor vidi, između ostalog, Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 238-51; Usmani, *An Introduction*, 129-32; AAOIFI, *Shari'a Standards*, 165-67; Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 56.

nadoknadu zadrži za sebe kao dobit zbog bojazni da je ova nadoknada jedna vrsta *ribe* (kamate). Ukoliko dođe do ovog plaćanja od strane prodavca, onda će kupac tu sumu preusmjeriti u dobrotvorne svrhe. Međutim, AAOIFI *Šerijatski standard br. 10* kao i *Rezolucija br. 85/2/9* Islamske fikhske akademije ne dozvoljavaju uvrštavanje klauzule o plaćanju nadoknade u slučaju kašnjenja isporuke.[13] Ipak, ovim se želi reći da se ovako ostvareni profit ne može smatrati legalnim profitom banke (kupca) već se mora prousmjerit u dobrotvorne svrhe.[14]

Isto tako, dozvoljeno je da kupac zatraži od prodavca određeni zalog ili hipoteku kao osiguranje da će roba biti isporučena prema dogovoru. Ukoliko prodavac ne isporuči robu, kupac ima pravo da zalog proda na tržištu i iz ostvarene dobiti će pokriti svoju unaprijed plaćenu robu. Višak, ukoliko ga ima, će biti vraćen prodavcu.

Raskid *selem* ugovora

Kod *selem* ugovora, obje strane, i prodavac i kupac, su dužne poštovati dogovreni ugovor i nije im dozvoljeno da samovoljno raskinu ovaj ugovor. To znači da je prodavac, potpisivanjem ugovora, dužan isporučiti robu kao što je specificirano ugovorom. Isto tako, kupac ne može samovoljno raskinuti ugovor niti može izmjeniti neke od njegovih sastavnih dijelova vezano za količinu, kvalitet, te vrijeme i mjesto isporuke.

Jedino kada je dozvoljeno raskinuti *selem* ugovor jeste ako do toga dođe sporazumom između ugovornih strana. U slučaju da je došlo do sporazumnog raskida ugovora, onda je prodavac dužan vratiti plaćenu sumu kupcu. Isto tako, dozvoljeno je da se sporazumno raskine ovaj ugovor nakon što je određeni dio robe proizveden. U ovom slučaju, prodavac će isporučiti proizvedenu robu kupcu zajedno sa dijelom kapitala koji je preostao.[15]

---

13 Vidi *Shari'a Standard No. 10* AAOIFI, *Shari'a Standards,* 168; Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)*, 185-87.

14 Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008), 249.

15 Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 168; Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 258; Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 248-49.

Selem ugovor će automatski biti okončan onda kada prodavac isporuči robu kupcu. Postoje različita mišljenja kada je riječ o ranijoj isporuci robe ili isporuci robe koja nije u skladu sa specifikacijama ugovora. Ukoliko prodavac isporuči robu ranije nego li je dogovoreno, ulema se slaže da kupac nije obavezan odmah preuzeti robu, mada on to može uradit ukoliko želi i smatra to korisnim po njega. Međutim, ukoliko prodavac isporuči robu koja nije u skladu sa specifikacijama ugovora, onda kupac ima pravo da je odbije. U tom slučaju, prodavac je dužan ili da zamjeni robu ili da vrati novac kupcu, osim ako kupac ne odluči prihvatiti takvu robu – što je isto tako dozvoljeno.

Isto tako, ukoliko prodavac uopće ne dostavi robu prema ugovoru i u određenom roku, onda kupac ima na raspolaganju sljedeće opcije: (a) da pričeka dok roba ne bude gotova i spremna za isporuku, (b) da raskine ugovor i zatraži plaćeni novac nazad i (c) da se sporazumno dogovori sa prodavačem i zamjeni robu nekom drugom.[16]

Koristi *selem* ugovora

Ranije smo spomenuli da je *selem* ugovor dozvoljen u islamu zbog potrebe koju su ljudi imali za ovim ugovorom. Zbog toga ova ugovor predstavlja olakšicu (*ruhsa*) jer je izuzet iz opće zabrane prodaje onoga što se ne posjeduje. Ovaj ugovor ima svoje ekonomske koristi kako za prodavca tako i za kupca.

Selem ugovor je prvenstveno dozvoljen kako bi olakšao i zadovoljio potrebe obje strane. Tako, prodavac prodajom unaprijed dobiva novac u zamjenu za obavezu isporuke robe u budućnosti. Ovom pretplatom prodavac može pokriti svoje potrebe za likvidnošću, bilo da se radi o njegovim ličnim troškovima ili poslovnim aktivnostima. Ovaj način finansiranja je bolji od *ribā* finansiranja koje sa sobom donosi dodatne troškove. *Selem* je, kao što smo spomenuli, jedan vid beskamatnog finansiranja, jer nema nadoknade za pružena finansijska sredstva od strane kupca.

S druge strane, kupac (trgovac) se ovim ugovorom snadbijeva robom koja mu je neophodna za poslovanje. Pored toga, kupnjom unaprijed trgovac dobija robu po jeftinijoj cijeni i ujedno se zaštićuje od fluktuacije cijena. Ovaj

16 Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 168-69; Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 253.

ugovor služi i prodavcu i trgovcu kao zaštita od rizika (*hedge*): trgovac je ovim ugovorom zaštićen od porasta cijene u budućnosti dok je prodavac zaštićen od njenog smanjenja.

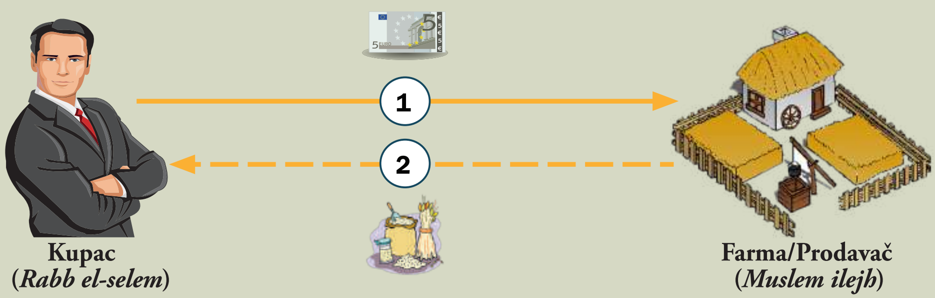
VRSTE *SELEMA*

Selem se dijeli na dvije vrste: klasični *selem* ugovor i paralelni *selem* ugovor.

Klasični *selem*

Islamski pravnici (*fākihi*) su do u detalje raspravljali pitanja vezana za *selem* ugovor. Važno je istaći da je *selem* ugovor u osnovi bilateralni ugovor između kupca (*muslim*) i prodavca (*muslem ilejh*).

ILUSTRACIJA 19.1: *Klasični prikaz sleme ugovora*



1. Kupac (*rabb el-selem* ili *muslim*) stupa u *selem* ugovor sa farmom (*muslem ilejh*), plaća cijenu unaprijed i dogovara se o datumu i mjestu isporuke robe.
2. Farma isporučuje robu kupcu prema dogovoru.

Na primjer, lokalni pekar želi se osigurati sa zalihama brašna za dolazeću zimu i želi unaprijed kupiti potrebne zalihe od lokalnog poljoprivrednika koji se bavi proizvodnjom pšenice. On će sklopiti ugovor sa poljoprivrednikom o isporuci određene količine brašna ili pšenice (zavisno šta je dogovoreno), određene kvalitete i u određenom roku. Zauzvrat, pekar će platiti *selem* cijenu unaprijed. Od dobijenih sredstava, poljoprivrednik može kupiti potrebne alate, gnjojiva i ostale potrebne materijale ili jednostavno investirati

ova sredstva u proširenje poslovanja. Kada dođe određeni rok za isporuku, poljoprivrednik će isporučiti kupljenu robu na dogovrenu adresu pekara. Ukoliko su svi uslovi zadovoljeni, *selem* ugovor će biti okončan. Ilustracija 19.1 prikazuje klasičnu verziju selem ugovora.

Paralelni *selem* (*el-selem el-muvāzī*)

Teoretski gledano, *selem* ugovor je relativno nepraktičan za implemetaciju u islamskim bankama i finansijskim institucijama. Ukoliko banka finansira na principu *selem* ugovora, odnosno kupuje *selem* robu od prodavca, onda banka na početku ugovora ostaje bez finansijskih sredstava koja je usmjerila na finansiranje *selem* ugovora, a na kraju ugovora ima u posjedu robu koja joj u većini slučajeva nije potrebna. S druge strane, banka nije specijalizovana za proizvodnju bilo kakve robe i to djelomično predstavlja problem za ulazak u *selem* ugovor kao prodavac. Ipak, u ovom slučaju banka može da obnaša ulogu agenta (*vekīla*) i nabavi traženu robu od nekog trećeg te istu proda i dostavi kupcu u određenom roku.

Kako bi se prevazišle ove barijere u implementaciji *selem* ugovora, ulema je dozvolila paralelni *selem* ugovor. Kod paralelnog *selema* banka sklapa dva *selem* ugovora sa dvije različite strane. Prema jednom ugovoru, banka je prodavac, a prema drugom, banka je kupac. U oba *selem* ugovora, specifikacije vezane za robu i rok isporuke su, manje više, identični.

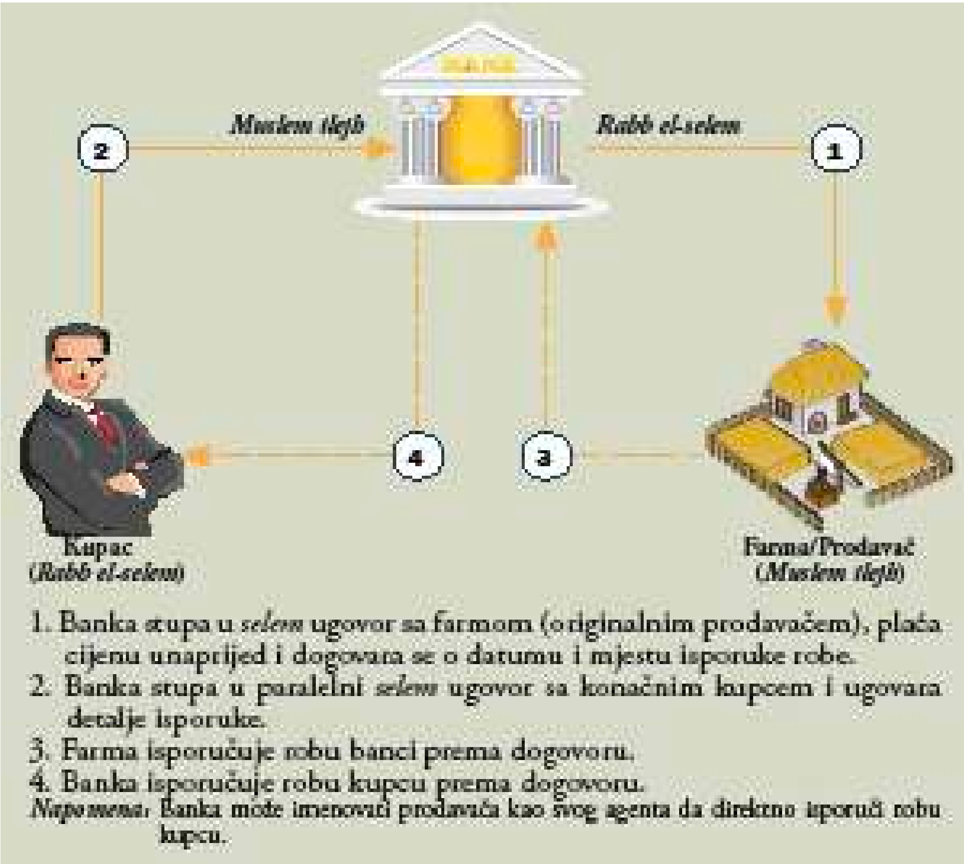
Ranije smo spomenuli da nije dozvoljeno prodati robu koja nije u posjedu prodavca. Međutim, u slučaju paralelnog *selema*, banka s obe strane sklapa *selem* ugovor koji je šerijatski validan. Ukratko, implementacija paralelnog *selema* izgleda ovako. Uzećemo gornji primjer pekara i poljoprivrednika kako bi to slikovito prikazali. Pekar želi kupiti određenu količinu pšenice unaprijed, ali nije u stanju sklopiti *selem* ugovor direktno sa poljoprivrednikom. U tom slučaju, pekar će sklopiti *selem* ugovor pri kojem se banka obavezuje isporučiti ugovorenu pšenicu u datom roku, recimo 10 tona pšenice sa isporukom 31. avgusta.

Istovremeno, banka će sklopiti sličan ugovor sa poljoprivrednikom. Specifikacije će biti iste kako bi se zadovoljio originalni ugovor s pekarom. Ipak, da bi banka bila u stanju isporučiti pšenicu pekaru u dogovorenom roku,

ta pšenica mora prethodno biti isporučena banci od strane poljoprivrednika. Prema tome, *selem* ugovor sklopljen sa poljoprivrednikom će uglavnom biti kraći u odnosu na *selem* ugovor sa poljoprivrednikom kako bi banka došla u posjed pšenice prije nego li je dužna isporučiti istu pekaru. Tako recimo, banka će ugovoriti sa poljoprivrednikom da joj isporuči 10 tona pšenice 30. avgusta.

Međutim, važno je naglasiti da se datum i vrijeme isporuke paralelnog *selema* može poklapati sa datumom i vremenom isporuke originalnog *selema*, mada se ovo manje prakticira. U tom slučaju, poljoprivrednik će isporučiti 10 tona pšenice isti dan, odnosno 31. avgusta banci koja će tu pšenicu proslijediti pekaru. Ilustracija 19.2 pokazuje praktičnu primjenu paralelnog *selem* ugovora u poljoprivrednom sektoru.

Ilustracija 19.2: *Primjena paralelnog selem ugovora u poljoprivredi*



Neka pravila i osobine vezani za paralelni selem

Pored prethodno navedenih pravila vezanih za klasičnu verziju *selem* ugovora, ulema navodi nekoliko pravila i osobina koji se vežu za paralelni *selem* jer je to posebna vrsta klasičnog *selem* ugovora. Među pravilima i osobinama pralelnog *selema* su:[17]

(i) Paralelni *selem* podrazumjeva dva *selem* ugovora koje pojedinačno sklapa banka sa dvije različite strane. U jednom ugovoru banka je prodavac, a u drugom kupac. Ova dva ugovora moraju biti neovisni jedan od drugog. Drugim riječima, obaveze i prava koja proizilaze iz jednog *selem* ugovora ne smiju biti uslovljeni obavezama i pravima drugog *selem* ugovora. Prema tome, ukoliko poljoprivrednik ne isporuči pšenicu banci u datom roku, obaveza banke da isporuči pšenicu pekaru je obavezujuća i banka je dužna da nađe zamjensku pšenicu na tržištu te time ispuni svoje obaveze.

(ii) Dozvoljeno je da banka sklopi paralelni *selem* ugovor sa trećom osobom. Međutim, nije dozvoljeno da se ovaj ugovor sklopi sa istom osobom, odnosno da prodavac u slučaju originalnog *selem* ugovora bude istovremeno i kupac u slučaju paralelnog *selem* ugovora. Ukoliko bi došlo do ovakvog aranžmana, onda bi to bilo ravno transakciji iskupa (*bej' el-'īna* ili *buy–back*) koja nije šerijatski dozvoljena. Neki smatraju da je ovakva vrsta transakcije jedna vrsta pravnog trika (*ḥila*) kojim se želi zaobići zabrana naplaćivanja kamate.

(iii) Dozvoljeno je da cijena koju banka plaća poljoprivredniku bude manja u odnosu na cijenu koju banka naplaćuje od pekara. Razlika u cijenama predstavlja legitimni profit banke.

Praktična primjena *selema*

Iz prethodne diskusije jasno je da je *selem* ugovor šerijatski valjan i da se njime želi pomoći prije svega zemljoradnicima, ali i trgovcima kojima su

17 Vidi, između ostalog, Usmani, *An Introduction*, 134-35; AAOIFI, *Shari'a Standards*, 169.

finansijska sredstva neophodna za poslovanje. Ovaj ugovor pruža dosta mogućnosti islamskim bankama i finansijskim institucijama kada je riječ o njegovoj implementaciji. Ranije smo spomenuli da je dozvoljeno da cijena *selem* prodaje bude relativno jeftinija od cijene robe koja se prodaje na licu mjesta. Na taj način, kupac robe putem *selem* ugovora, recimo banka, može ostvariti određenu dobit nakon što robu koja je banci isporučena proda na tržištu. Razlika između *selem* cijene i cijene robe na tržištu predstavlja profit banke.

Ipak, *selam* ugovor u svojoj kasičnoj formi nije posebno preferiran od strane islamskih banaka i finansijskih institucija. Jedan od razloga može biti i taj što ovaj ugovor ne nudi nikakvu prednost bankama u odnosu na *murābehu* ili BBA. Pored toga, marketing robe kupljene putem *selem* ugovora kao i rizik od strane prodavca da neće ispuniti svoje obaveze predstavlja dodatne komplikacije za islamske banke u primjeni ovog modela finansiranja. Međutim, vjerovatno jedan od glavnih razloga je to što banka, u ulozi kupca, plaća cijene unaprijed i dobija 'robu' nakod određenog vremena. Međutim, banka je finansijska institucija i finansijski posrednik koja ne želi da na svojoj bilansi stanja ima sredstva koja nisu relativno likvidna i koja im mogu relativno otežati poslovanje finansiranja. Pored toga, bankama nije dozvoljeno da prodaju ovu robu prije nego li je roba došla u njihov posjed, jer je to šerijat zabranio.[18] S tim u vezi, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, kaže:

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ عِيسَى، حَدَّثَنَا أَبُو بَدْرٍ، عَنْ زِيَادِ بْنِ خَيْثَمَةَ، عَنْ سَعْدٍ يَعْنِي الطَّائِيَّ، عَنْ عَطِيَّةَ بْنِ سَعْدٍ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »مَنْ أَسْلَفَ فِي شَيْءٍ فَلَا يَصْرِفْهُ إِلَى غَيْرِهِ«

Od Ebu-Seida El-Hudrija, radijallahu anhu, se prenosi da je rekao: Rekao je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem: "Ko god stupi u selem ugovor neka ne prodaje [prenosi] robu drugom."[19]

Zbog svega toga, implementacija paralelnog *selema* je od velikog značaja za islamsku finansijsku industriju. Ovaj modus se uglavnom korisit za kratkoročno finansiranje, mada se može koristiti i za dugoročno finansiranje. Njegova posebna efikasnost može doći do izražaja kod mikrofinansiranja malog

18 Vidi *Shari'a Standards*, 167.

19 Hadis br. 3468. Abū Dāwūd, *Sunan Abī Dāwūd*, 4 vols., vol. 3 (Beirut: Al-Makabah al-'Asriyyah, n.a.), 276. Albani je ovaj hadis ocijenio kao *daīf* (slab).

biznisa, posebno poljoprivrede za koju je prvenstveno i originalno namjenjen.

Finansiranje izvoza

Selem je, historijski gledano, bio korišten za široku upotrebu i njime su trgovci finansirali karavane koje su izvozile robu na strano tržište kao i za uvoz robe na domaće tržište. Ukratko, finansiranje izvoza putem *selem* ugovora bi izgledalo ovako:[20]

i. Klijent, izvoznik, dobija narudžbu za izvoz robe, recimo prehrambenih artikala u vrijednosti od milion konvertibilnih maraka (ovo predstavlja izvoznu cijenu robe).

ii. S obzirom da su mu potrebna finansijska sredstva za proizvodnju ovih artikala, izvoznik će aplicirati za finansiranje kod svoje banke, u ovom slučaju *selem* finansiranje.

iii. Strani uvoznik će otvoriti kreditno pismo ili akreditiv (*letter of credit* ili skraćeno L/C) na ime banke u vrijednosti od milion konvertibilnih maraka.[21]

iv. Ukoliko je banka zadovoljna sa kredibilitetom izvoznika, odobriće finansiranje na bazi *selema*. S obzirom da se radi o plaćanju unaprijed, banka će odobriti manju sumu izvozniku, odnosno onoliko koliko je potrebno za proizvodnju prehrambenih artikala i pokriće troškova, recimo 950,000 KM. Ovim ugovorom izvoznik se obavezuje da će banci isporučiti ove artikle u dogovorenom vremenskom roku.

v. Kada dođe određeni rok, izvoznik će dostaviti robu banci čime banka postaje punopravni vlasnik robe i time snosi rizike vezane za nju. Isto tako, važno je naglasiti da je banka dužna da pokrije troškove osiguranja robe u transportu kao i da snosi rizik raskida ugovora.

vi. Po prijemu robe, banka će istu isporučiti stranom uvozniku.

20 Prilagođeno iz primjera navedenog u Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 260.

21 Ovaj akreditiv može biti otvoren i na ime izvoznika, ali će tada izvoznik djelovati kao agent banke pod *vekāla* ugovorom.

Međutim, s obzirom da banka nema potrebne resurse i nije specijalizovana za izvoz robe, ona će imenovati izvoznika kao svog agenta (*vekīla*) koji će obaviti sve poslove potrebne za transport i izvoz robe.[22]

vii. Nakon što je roba izvezena, a prema specifikacijama u akreditivu, banka će dobiti milion konvertibilnih maraka. Razlika između cijene koju je banka platila izvozniku i cijene koju je dobila predstavlja profit banke koji u ovom slučaju iznosi KM 50,000 ili približno 5.26%.

Finansiranje obrtnog kapitala

U osnovi, *selem* ugovor je korišten za finansiranje obrtnog kapitala, bilo da se radi o poljoprivredniku kojem su potrebna sredstva za usjeve ili trgovcu kojem je potreban novac kako bi došao do određenih materijala koji su mu potrebni za njegovo poslovanje. U nastavku ćemo ukratko opisati način implementacije *selema* za finansiranje obrtnog kapitala.[23]

1. Recimo da lokalni proizvođač PVC stolarije ima potrebu za obrtnim kapitalom u iznosu KM 500,000. On će aplicirati za finansiranje kod lokalne banke.
2. Banka, ukoliko je zadovoljna sa kredibilitetom proizvođača i ponuđenog zaloga ili hipoteke, odobriće finansiranje na principima *selema* obavezujući proizvođača da isporuči robu za, recimo, tri mjeseca. Drugim riječima, banka kupuje ovu PVC stolariju od proizvođača i postaje njenim vlasnikom nakon što ona bude isporučena.
3. Ovdje banka ima tri opcije:
   a. Da sklopi paralelni *selem* ugovor sa konačnim kupcem na isti datum ili dan-dva nakon što PVC stolarija bude isporučena banci. Cijena PVC stolarije, u ovom slučaju, će biti veća od osnovne cijene, recimo KM 550,000.

22 Na ime ovog *vekāla* ugovora, izvoznik ima pravo na određenu naknadu za svoje usluge koje pruža banci kao *vekīl* ili agent.

23 Prilagođeno iz primjera navedenog u Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 261.

b. Da pronađe kupca koji će se obavezat da kupi ovu PVC stolariju putem *ve'ada* (obećanja). I ovdje cijena PVC stolarije će biti veća od osnovne cijene, kao što je u prethodnom slučaju.

c. Da imenuje proizvođača za svog *vekīla* ili agenta koji će robu prodati na tržištu po dogovorenoj cijeni. Ipak, stvarna cijena na tržištu može da bude veća ili manja, zavisno od ponude i potražnje za PVC stolarijom u vrijeme prodaje. Osim ako proizvođač, u ulozi agenta, ne sklopi sličan aranžman kao što je to u prethodne dvije opcije uradila banka.

Ukratko, ukoliko banka izabere prve dvije opcije, onda će ona ostvariti dobit od KM 50,000 po isporuci robe krajnjem kupcu. Ovim pristupom je banka relativno zaštićena od pada cijene PVC stolarije i time je, na neki način, zagarantovala sebi zaradu. S druge strane, treća opcija može biti relativno rizičnija po banku zbog mogućnosti pada cijene, osim ako se agent unaprijed nije pobrinuo i zaštitio putem paralelnog *selema* sa trećom osobom ili putem obećanja. Tako, na primjer, ukoliko agent nije u stanju prodati robu po ugovorenoj cijeni ili ako je proda po nižoj cijeni nego što ju je banka kupila, onda će banka snositi rizik ovog gubitka kao punopravni vlasnik robe. Agent je dužan da se maksimalno potrudi da robu proda po najboljoj cijeni, međutim ako to nije u mogućnosti, neće snositi odgovornost.

Rizici vezani za *selem*

Svaki finansijski instrument se suočava s određenim rizicima. *Selem* ugovor, zbog svoje specifičnosti se suočava s nekoliko rizika od kojih su najistaknutiji sljedeći: rizik isporuke i rizik druge strane u poslu, rizik cijene, rizik marketinga, rizik od čuvanja robe, rizik raskida ugovora te rizik vezan za paralelni *selem*.

Rizik isporuke i druge strane u poslu

S obzirom da se cijena plaća unaprijed, postoje realne šanse da prodavac ne isporuči dogovorenu robu nakon što je banka prebacila novčana sredstva. Isto

tako, postoje realne šanse da roba bude isporučena slabijeg kvaliteta nego je ugovorom dogovoreno kao i da prodavac zakasni sa isporukom robe.

Da bi se zaštitila od ove vrste rizika, banka može zatražiti od prodavca da priloži neku imovinu ili nešto slično kao zalog. Na taj način, ukoliko prodavac ne isporuči robu kao što je dogovoreno, banka može prodati ovu imovinu i pokriti svoja potraživanja. Da bi se zaštitila od isporuke robe koja ne zadovoljava specifikacije, banka – pored već spomenutog zaloga – isto tako može zahtjevat obveznicu performansa (*performance bond*) koju pruža treća osoba ili institucije garantujući time zadovoljavanje uslova ugovora. Na kraju, klauzula o penalima za kašnjenje u isporuci može biti djelotvorna u zaštiti od kašnjenja isporuke. Ipak, kao što smo ranije spomenuli, ovaj novac mora biti usmjeren u dobrotvorne svrhe.

Rizik cijene

Banka je, onog momenta kada isplati prodavca za *selem* robu, izložena riziku cijene. Pod ovim se podrazumjeva da cijena robe, nakon što bude isporučena banci, bude niža nego što je bila njena osnovna cijena ili niža nego što se predvidilo proračunom. Ovaj rizik može predstavljati ozbiljne probleme za poslovanje banke i može rezultirati gubicima za banku.

Da bi adekvatno odgovorila na ovaj izazov, banka može zaključiti paralelni *selem* ugovor čime će se zaštiti od budućeg pada cijene. Isto tako, moguće je da banka uđe u sporazum sa trećom stranom koja se obavezuje da će kupiti robu po isporuci iste banci. Ova obaveza se ostvaruje putem jednostranog obećanja (*ve'ada*) o kupovini ove robe. Ovo jednostrano obećanje je dozvoljeno i obavezujuće za onog koji obeća, ali nije obevezujuće za onog kome je obećano (banku).[24]

24 Ulema se slaže da je jednostrano obećanje dozvoljeno. Međutim, ulema ne dozvoljava dvostrano obećanje, odnosno da prodavac obeća da će prodat određenu robu u budućnosti, a da kupac obeća da će kupiti tu robu čime se fiksira cijena unaprijed.

Rizik marketinga

Marketing robe je izuzetno bitan i kod *selem* ugovora ovo može predstavljati određene poteškoće. Kao rezultat toga, banka se može suočiti sa određenim gubicima kao i da im sredstva budu vezana za tu robu. U ovom slučaju, banka mora da vodi brigu o tome koju robu kupuje. Pored toga što banka može sklopiti paralelni *selem* ili obezbjediti obećanje o kupovini od treće strane, banka bi trebala kupovati samo onu robu za koju postoji velika potražnja na tržištu. Na ovaj način, prodaja ove robe neće predstavljati veliki problem.

Rizik od čuvanja robe

Ranije smo spomenuli da *selem* ugovor nije posebno preferiran od strane islamskih banaka zato što banke ovim ugovorom dobijaju u posjed robu koju inače ne trebaju i koja im nije mnogo korisna za njihove svakodnevne djelatnosti. Onog momenta kada banka preuzme robu pa sve do njenje prodaje, banka je odgovorna za njeno čuvanje. Ukoliko se radi o velikoj količini robe, onda ovo čuvanje robe u magacinima ili skladištima može nositi sa sobom određene troškove koji negativno utiću na poslavanje banke.

Najbolji način za rješavanje ovog rizika bi bio da banka sklopi paralelni *selem* ili neki drugi aranžman kojim će roba biti odmah proslijeđena krajnjem kupcu, tako da banka ne snosi nikakve troškove skladištenja ove robe.

Rizik raskida ugovora

Iako je *selem* u osnovi obavezujući ugovor i ne može biti jednostrano raskinut, ipak postoji mogućnost da se prodavac odluči na raskid ugovora i da vrati plaćeni novac kupcu. Iako ovo na prvi pogled izgleda sasvim normalno, gledajući sa aspekta modernih finansija, ovo može imati određene negativne implikacije po banku. Da bi se zaštitila od ove vrste rizika, ugovorom se može tražiti od prodavca da plati određene penale u slučaju da dođe do ovoga. Opet, ovako stećeni novac banka ne može zadržati za sebe, već ga mora proslijediti u dobrotvorne svrhe.

Rizik vezan za paralelni *selem*

Kada je riječ o paralelnom *selemu*, onda postoji mogućnost da originalni prodavac ne isporuči robu na vrijeme ili je ne isporuči uopće. Ipak, banka je paralelnim *selemom* obavezna isporučiti ovu robu krajnjem kupcu. Prema tome, ukoliko se to ne desi, krajnji kupac može iskoristiti zalog (ukoliko postoji) da bi pokrio svoje troškove ili se odlučiti da tuži banku. Ovo se može isto tako povezati sa rizikom reputacije, ugleda banke.

U ovom slučaju, banka nema puno izbora nego da ovu robu kupi na tržištu i izvrši isporuku prema ugovoru. Međutim, da bi to banka uspješno obavila, veoma je važno da je predmet ugovora nešto što se može relativno lahko naći na tržištu. Ipak, u ovom slućaju banka će, najvjerovatnije, morati da plati veću cijenu za ovu robu nego li je to inače slučaj jer kupuje na tržištu gotove robe gdje cijena može biti daleko veća nego li je predviđeno paralelnim *selemom*.

Poglavlje 20

ISTISNĀ' (NARUČENA PROIZVODNJA)

Istisnā' je posebna vrsta kupoprodajnog ugovora,[1] kao i selem, kod kojeg se ugovor sklapa iako predmet prodaje ne postoji u tom trenutku. Prema tome, istisnā' je također izuzetak od općeg pravila prema kojem se ne dozvoljava prodaja stvari koje ne postoje i koje nisu u posjedu prodavca. Klasični primjeri ove zabrane su prodaja odbjegle kamile, prodaja ribe u vodi ili ptice u zraku. Iako osoba može biti u stanju da dođe do ovih stvari, da ih nađe ili uhvati, ipak islam ne dozvoljava prodaju ovih stvari sve dok one ne budu u potpunom vlasništvu i kontroli vlasnika, prodavca.

O ovom ugovoru i njegovom razvoju, El-Zuhejli (Al-Zuhayli) kaže:

---

1 Neki hanefijski učenjaci su mišljenja da *istisnā'* u stvari nije kupoprodajni ugovor već da ona predstavlja uzajamno obećanje. Za detaljnu raspravu na ovu temu vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 269-71.

> *Istisnā'* se historijski razvila u islamskoj jurisprudenciji zbog specifičnih potreba u području ručnog rada [zanata], kožnih proizvoda, obuće, stolarije i sl. Međutim, ona je u moderno doba prerasla u jedan od ugovora koji omogućavaju zadovoljavanje velikih infrastrukturnih i industrijskih projekata poput gradnje brodova, zrakoplova i drugih velikih strojeva. Prema tome, značaj provizije za proizvodnju [*istisnā'*] ugovora je povećana s porastom projekata za finansiranje.[2]

To što su *istisnā'* i *selem* izuzete iz opće zabrane, ukazuje na mudrost šerijatskih propisa i njenih neograničenih aplikacija. Islam nije došao da bi se ljudima otežalo u njihovom svakodnevnom životu. Naprotiv, islamom se želji ljudima olakšati.[3] Takav je slučaj i sa ova dva ugovora koji imaju za cilj da zadovolje legalne potrebe ljudi i olakšaju im u njihovom poslovanju.

Definicija *istisnā'*

Riječ *istisnā'* dolazi od arapskog glagola *istasne'a* što bi u prevodu značilo zatražiti od nekoga da (mu) izradi, napravi ili proizvede nešto.[4] Ulema pod pojmom *istisnā'* podrazumjeva zahtjev za proizvodnju određenog predmeta u određenoj formi.

Ukratko *istisnā'* ugovor se može definisati kao sporazumni ugovor između kupca i proizvođača kojim se proizvođač obavezuje da će proizvesti određeni predmet prema utvrđenom opisu i uz određenu cijenu, a pri tome će koristiti vlastiti materijal. Ukoliko je, pak, kupac (*mustasni'*) taj koji obezbjeđuje potrebni materijal onda se ne radi o *istisnā'* ugovoru već *idžāri*.[5] Prodavac, odnosno osoba koja proizvodi predmet, se zove *s*āni', kupac se zove *mustasni'*, a predmet *istisnā'* ugovora se naziva *masnū'*.

Dakle, *istisnā'* je jedna vrsta kupoprodajnog ugovora kojim kupac naručuje

2 *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 2 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 267.

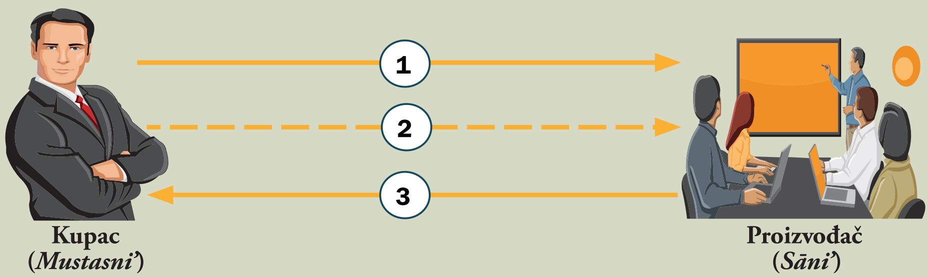
3 Vidi *suru El-Bekare* gdje se kaže: "*...Allah želi da vam olakša, a ne da poteškoće imate...*" (Krava, 185).

4 Teufik Muftić, *Rječnik Arapsko-Bosanski* 3ed. (Sarajevo: El-Kalem, 1997), 602.

5 Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 268; ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 207.

izradu, proizvodnju ili konstruisanje određenog predmeta, u skladu sa određenim specifikacijama, te njegova dostava kupcu u dogovorenom vremenskom roku. Kao što je slučaj i sa *selem* ugovorom, potpisivanjem *istisnā'* ugovora stvara se obaveza kod proizvođača da proizvede i isporući imovinu, predmet ili robu u skladu sa dogovorenim specifikacijama i u dogovoreno vrijeme. Ilustracija 20.1 ispod prikazuje klasičnu verziju *istisnā'* ugovora.

Ilustracija 20.1: *Klasični istisnā' ugovor*



1. Kupac (*mustasni'*) potpisuje *istisnā'* ugovor sa proizvođačem (*sāni'*) koji se obavezuje proizvesti određenu robu u određenom vremenskom roku i za dogovorenu cijenu.
2. Kupac će platiti dogovorenu cijenu bilo u ratama ili paušalno po završetku radova.
3. Proizvođač isporučuje robu prema dogovoru.

Legalitet *istisnā'*

Za razliku od *murābehe*, *idžāre*, *mušāreke*, *selema* i drugih ugovora koji svoj legalitet crpe iz Kur'ana, sunneta i *idžme*, ne postoji jasan dokaz u Kur'anu za koji se veže legalitet *istisnā'* ugovora. Legitimitet *istisnā'* ugovora se prvenstveno veže za Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*. Naime, bilježi se da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, naručio da mu se izrade mimber i prsten. Buharija bilježi sljedeći hadis:

حَدَّثَنَا عَلِيُّ بْنُ الجَعْدِ، أَخْبَرَنَا شُعْبَةُ، عَنْ قَتَادَةَ، قَالَ: سَمِعْتُ أَنَسًا رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، يَقُولُ: لَمَّا أَرَادَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ يَكْتُبَ إِلَى الرُّومِ، قِيلَ لَهُ: إِنَّهُمْ لاَ يَقْرَءُونَ كِتَابًا إِلَّا أَنْ يَكُونَ مَخْتُومًا، «فَاتَّخَذَ خَاتَمًا مِنْ فِضَّةٍ، فَكَأَنِّي أَنْظُرُ إِلَى بَيَاضِهِ فِي يَدِهِ، وَنَقَشَ فِيهِ مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ»

> *Pričao nam je Ali b. Dža'd, a njemu prenio Šu'be od Katade, koji je izjavio: – Čuo sam Enesa, radijallahu anhu, kako govori: "Kada je Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, htio pisati u Bizantiju, rečeno mu je da oni čitaju knjigu samo kada je ovjerena pečatom. Tada je on uzeo prsten od srebra, i kao da sada gledam bjelinu prstena u njegovoj ruci i kako je dao u njemu uklesati: 'Muhammed, Allahov poslanik.'"*[6]

Tako, hanefije odobravaju ovaj ugovor na osnovu pravne preferencije (*istihsāna*). Oni smatraju *istisnā'* posebnim ugovorom koji ima svoje specifičnosti u odnosu na *selem*. S druge strane, *istisnā'* ugovor za učenjake šafijskog, hanbelijskog i malikijskog mezheba predstavlja *selem* i kao takav podložan je svim pravilima vezanim za *selem* ugovor.

Hanefije smatraju da postoji određena vrsta konsenzusa (*idžme*) po pitanja valjanosti ovog ugovora jer je kroz historiju korišten od strane muslimana i ulema nije vidila ništa sporno u tome. Kao potporu za svoje mišljenje navode hadis u kome se kaže: "*Moj ummet se neće složiti na zabludi*."[7]

Važno je ovdje naglasiti i to da je vijeće Islamske fikhske akademije na svome zasjedanju između 9. i 14. maja 1992. godine, donijelo fetvu kojom se dozvoljava korištenje *istisnā'* ugovora. Prema riječima ovog vijeća, "*istisnā'* ugovor igra važnu ulogu u poticanju industrije i otvaranju velikih mogućnosti za finansiranje i promovisanje islamske ekonomije."[8]

Osnovne odlike *istisnā'* ugovora

Već smo spomenuli da šafije, hanbelije i malikije *istisnā'* ugovor smatraju *selemom* i prema tome, svi *šartovi* (uvjeti) vezani za *selem* važe i za *istisnā'* ugovor. Hanefije, za razliku od njih, *istisnā'* ugovor smatraju posebnim ugovorom za koji vrijede posebni *šartovi* koje ćemo u daljnjem tekstu detaljnije opisati.

6 Vidi Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 697.

7 Za detaljnu raspravu o legalitetu *istisnā'* ugovora pogledaj Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 271-72.

8 Vidi Rezoluciju br. 65/3/7. Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 137.

Šartovi (uvjeti) za valjanost *istisnā'* ugovora

Kada je riječ o *šartovima* za valjanost *istisnā'* ugovora, ulema navodi sljedeće:[9]

(1) Predmet ugovora, odnosno rod, vrsta, kvalitet, količina i karakteristike moraju biti precizno definisani ugovorom.

(2) Predmet ugovora također mora biti nešto što je uobičajeno među ljudima i nešto za što je potrebno određeno vrijeme kako bi bilo proizvedeno. Prema tome, gotovi proizvodi – životinje i životinjski proizvodi, poljoprivredni proizvodi i slično – ne mogu biti predmetom *istisnā'* ugovora.

(3) Datum isporuke, prema Ebu-Hanifi, se ne mora odrediti unaprijed. Mada njegovi učenici, Ebu-Jusuf i Muhammed, smatraju da je *istisnā'* ugovor validan i ako se odredi datum isporuke jer je to uobićajena praksa. Kod *istisnā'* ugovora, ulema navodi da se treba navesti krajni rok isporuke robe nakon kojeg, ukoliko ne dođe do isporuke, kupac može da raskine ugovor.

(4) Prema osnovnom mišljenju Ebu-Hanife, *istisnā'* ugovor nije obavezujući ni za jednu ugovornu stranu. To znači da svaka strana može samovoljno raskinuti ugovor sve dok kupac ne vidi robu. Onog momenta kada roba bude isporućena kupcu, prodavac gubi ovo pravo dok kupac još uvjek može da raskine ugovor iako roba zadovoljava specifikacije *istisnā'* ugovora. Ovo je mišlje Ebu-Hanife. Ebu-Jusuf, međutim, smatra da je u ovom slučaju ugovor obavezujući za kupca. Ovaj stav je podržala i Islamska fikhska akademija u svojoj fetvi broj 65/3/7. *Medželle*

9 Ovi šartovi i diskusije vezane za njih se spominju na nekoliko mjesta. Između ostalog, vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 272-75; Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction to Islamic Finance* (The Hague: Kluwer Law International, 2002), 135-38; Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 57; Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)*, 137; AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010); Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008), 264-67; Muhammad Yusuf Saleem, "Islamic Contracts for Financing (Part 2)," in *Islamic Banking and Finance: Principles, Instruments and Operations*, ed. Adnan and Tajuddin Trakić, Hanifah H.A. (Ampang, Malaysia: The Malaysian Current Law Journal, 2012), 114-15.

el-ahkāmi el-adlijje, isto tako, smatra ovaj ugovor obavezujućim za obje strane.

Općenito, *istisnā'* ugovor nije obavezujući sve dok proizvođač ne započne sa proizodnjom naručene robe. Do tog momenta obje strane mogu da raskinu ugovor jednostrano. Međutim, onog momenta kada je proizvodnja počela, ugovor postaje obavezujući za kupca i on ne može raskinuti ugovor samovoljno.

(5) Cijena mora biti unaprijed dogovorena kako bi se izbjegli nesporazum i spor među stranama. Dogovorena cijena ne može biti jednostrano izmjenjena nakon što je dogovorena. Ipak, dozvoljeno je da se strane međusobno dogovore o izmjeni cijene, shodno određenim izmjenama nastalim tokom ugovora.

(6) Plaćanje robe može biti putem novca, u naturi ili putem plodouživanja određene imovine. Nije obaveza, kao što je to slučaj sa *selemom*, da se cjelokupna cijena isplati odmah. Kod *istisnā'* ugovora, cijena u potpunosti može biti odgođena do datuma isporuke robe ili nekog drugog vremenskog perioda. Isto tako, dozvoljeno je da ovo plaćanje bude vršeno na rate ili vezano za određene faze proizvodnje. Ovo je posebno korisno kod velikih projekata koji zahtjevaju duži period za izradu i finansijska sredstva u skladu sa razvojem.

(7) Dozvoljeno je da kupac (banka) zahtjeva od proizvođača da priloži određeni depozit (*'urbūn*) kao garanciju za izvršenje svojih obaveza. Ovaj depozit će se smatrati sastavnim dijelom ukupne cijene, ukoliko ugovor bude uspješno završen. S druge strane, ukoliko proizvođač ne ispuni svoju obavezu, proizvođač gubi pravo na priloženi depozit.

Isto tako, dozvoljeno je da banka – pored već spomenutog depozita – zahtijeva obveznicu performansa (*performance bond*) koju pruža treća osoba ili institucije garantujući time zadovoljavanje uslova ugovora.

(8) Kao garancija za izvršavanje obaveza i ukoliko je međusobno dogovoreno, kod *istisnā'* ugovora također je dozvoljeno da se navede kaznena odredba. Ovom odredbom, strana koja nije

ispunila svoje obaveze (npr. proizvođač nije isporućio robu prema dogovoru) platiće određenu sumu ili će cijena biti umanjena za određenu sumu – osim ako razlog tome nije viša sila (*force majeure*).

(9) Nije neophodno da ugovorena strana lično proizvede dogovorenu robu. To može biti povjereno i trećoj osobi. Razlog tome je taj što je *istisnā'* ugovor vezan za specifikacije ugovora i dokle god proizvod zadovoljava te specifikacije – bez obzira ko je proizvođač – ugovor je validan. Ovo pruža veliku fleksibilnost kad je riječ o implementaciji *istisnā'* ugovora u modernom bankarstvu i finansijama. Na ovaj način, banka može biti i proizvođač, s jedne strane, i kupac, s druge, putem paralenog *istisnā'* ugovora.

Na kraju, možemo zaključiti da proizvođač robe, kod *istisnā'* ugovora, mora da zadovolji uvjete i specifikacije ugovora i kupac, ukoliko specifikacije nisu zadovoljene, ima pravo da ne preuzme takvu robu od proizvođača. Ukoliko bilo koji od gore navedenih uvijeta nije zadovoljen, *istisnā'* ugovor neće biti validan.

Sličnosti i različitosti *istisnā'* ugovora sa drugim ugovorima

S obzirom da je *istisnā'* posebna vrsta kupoprodajnog ugovora, ona dijeli neke sličnosti sa drugim ugovorima, ali zbog svoje specifičnosti donekle se i razlikuje od njih. Već smo djelomično spomenuli razliku između *istisnā'* ugovora i *idžāre*. Naime, kod *istisnā'* proizvođač je taj koji proizvodi traženu robu koristeći pri tome svoja vlastita sredstva i materijal. Međutim, ukoliko kupac obezbjeđuje potrebna sredstva i materijal, a proizvođač samo svoju radnu snagu i vještinu, onda se radi o *idžāra* ugovoru.

Općenito, *istisnā'* se razlikuje od običnog kupoprodajnog ugovora na dva načina. Prvo, *istisnā'* podrazumjeva rad, a obični kupoprodajni ugovor ne. Drugo, predmet *istisnā'* ugovora mogu biti predmeti koji nisu fizički prisutni i koji ne postoje, dok to nije dozvoljeno kod obične prodaje. *Istisnā'* također ima svoje sličnosti i razlike u odnosu na *murābehu*. Oba ova ugovora podrazumjevaju prodaju određene robe ili imovine. Međutim, postoje tri

osnovne razlike između njih. Prvo, *istisnā'* podrazumjeva rad, korištenje radne snage i vještine od strane prodavca, dok to nije slučaj kod *murābehe*. Drugo, *istisnā'* podrazumjeva prodaju nečega što još ne postoji i što će tek biti proizvedeno, dok *murābeha* podrazumjeva prodaju već postojeće ili proizvedene robe. Treće, kod *istisnā'* ugovora cijena kupoprodaje se određuje međusobnim dogovorom između ugovornih strana, dok kod *murābehe*, koja je poznata i kao 'prodaja na povjerenje' ili '*emanet* prodaja', nabavna cijena mora biti poznata kupcu.

Isti je slučaj ako uporedimo *selem* i *istisnā'*. Oba ova ugovora predstavljaju prodaju predmeta i robe koji ne postoje i samim time su izuzetak od opće zabrane prodaje nepostojećih stvari. Druga sličnost između njih jeste i ta što se prodajom uspostavlja obaveza kod prodavca. Ipak, postoji nekoliko bitnih razlika imeđu ova dva kupoprodajna ugovora. Prvo, *istisnā'* se uvjek veže za nešto što se treba proizvesti ili napraviti, dok se *selem* može koristiti za bilo šta, bez obzira da li se to treba proizvesti ili ne. Drugo, kod *selema* cijena se mora platiti u potpunosti na samom početku, dok postoji određena fleksibilnost plaćanja cijene kod *istisnā'*. To znači da se cijena može platiti u potpunosti, u ratama ili po završetku posla. Treće, tačno određivanje datuma isporuke je jedan od uvjeta za valjanost *selem* ugovora, dok ovo nije neophodno kod *istisnā'* ugovora. Četvrto, predmet *selem* ugovora su uglavnom predmeti i roba koji su relativno poznati široj masi na tržištu. Kod *istisnā'*, s druge strane, predmet narudžbe može biti i nešto što inače ne postoji ili nije poznato tržištu. Peto, *selem* govor se ne može jednostrano raskinuti nakon što je sklopljen, do je to moguće kod *istisnā'* ugovora dokle god proizvođač nije započeo sa proizvodnjom robe.[10]

Paralelna *istisnā'* (*el-istisnā' el-muvāzī*)

Implementacija *istisnā'* ugovora direktno od strane islamskih banaka i finansijskih institucija može biti nepraktična zbog specifičnosti djelovanja ovih institucija i prirode njihovog posla. Banka nema kapacitete za proizvodnju robe, a isto tako ne želi da na svome računu ima tu robu koju ne može lahko plasirati na tržiste i pretvoriti u novčana sredstva potrebna njoj i

10 Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, 2, 269, 76-77; Usmani, *An Introduction*, 136; Saleem, "Islamic Contracts," 113.

njenim klijentima. Međutim, kao što je to slučaj i sa *selem* ugovorom, banka može igrati ulogu posrednika, što i jeste njena glavna uloga na tržištu, između dvije strane tako što će sklopiti paralelni *istisnā’* ugovor. Prema tome, banka ne mora biti ta koja će proizvesti robu ili ta koja će biti konačni korisnik te robe. Ona će jednostavno posredovati između ponude i potražnje, odnosno između proizvođača i kupca.

Ukratko, paralelna *istisnā’* će biti implementirana na sljedeći način. S jedne strane, banka će sklopiti ugovor s kupcem kojim se obavezuje da će do određenog roka (krajnjeg roka) proizvesti robu u skladu sa specifikacijama navedenim u ugovoru. S druge strane, banka će sklopiti paralelni *istisnā’* ugovor sa stvarnim proizvođačem koji će ovu robu proizvesti za banku. Iako ova dva ugovora imaju iste parametre, oni moraju biti neovisni jedan od drugog. Dakle, obaveze i prava jednog ugovora ne mogu biti podložni obavezama i pravima drugog ugovora. Tako, na primjer, od preuzimanju robe pa sve do njene isporuke krajnjem kupcu, banka postaje punopravni vlasnik nad ovom robom i snosi sve rizike vezane za nju, pa tako i rizik potpunog ili djelomičnog uništenja. Ilustracija 20.2 na strani 395 prikazuje praktičan primjer primjene paralelnog *istisnā’* ugovora.

Važno je naglasiti i da je paralelna *istisnā’* dozvoljena isključivo sa trećom stranom, a ne sa istom stranom sa kojoj je sklopljena i prvobitna *istisnā’*. To znači da nije dozvoljeno da proizvođač robe bude ujedno i kupac iste te robe, i obratno. Ovo bi bilo ravno transakciji iskupa (*bej’ el-‘īna* ili *buy-back*) koja nije šerijatski dozvoljena jer se smatra pravnim trikom (*ḥila*) kojim se želi zaobići zabrana kamate.[11]

Praktična primjena *istisnā’*

Istisnā’ ugovor je odigrao ogromnu ulogu u razvoju muslimanskog društva. On je igrao ključnu ulogu u razvoju proizvodnje i promovisanju inovacija. Njegova fleksibilnost i sveobuhvatnost su uveliko doprinjeli zadovoljavanju različitih i promjenljivih potreba proizvođača i industrije. Ipak, upotreba *istisnā’* ugovora je prevazišla svoje prvobitne namjene kao što su proizvodnja obuće, predmeta od kože i slično. Danas se ovaj ugovor uveliko koristi u

11 Vidi *Shari’ah Standard No. 11*, AAOIFI, *Shari’a Standards*, 182.

građevinarstvu, proizvodnji i teškoj industriji.[12] *Istisnā'* ugovor se, između ostalog, može koristiti u sljedeće svrhe:

a. Finansiranje građevinskih poslova kao što su izgradnja stambenih objekata, bolnica, škola i sl.

b. Finansiranje teške industrije kao što su izgradnja aviona, lokomotiva, brodova, automobila i sl.

c. Finansrianje proizvodnje kao što su mala i srednja preduzeća, tekstilne indutrije, itd.

U nastavku ćemo spomenuti neke od ovih primjena.

Finansiranje kupovine stana/kuće

Ukoliko osoba podjeduje zemlju na kojoj želi sagraditi kuću, onda se on može obratiti banci radi finansiranja ili izgradnje te kuće. S obzirom da kuća ne postoji, banka će primjeniti princip *istisnā'* ugovora kako bi za svog klijenta sagradila kuću prema dogovorenim specifikacijama. Ukratko, sljedeći su koraci koje islamske banke primjenjuju u implementaciji *istisnā'* ugovora za finansiranje sambenih kredita (Ilustracija 20.2 na strani 395):

i. Klijent će aplicirati za odobrenje finansijskih sredstava za kupovinu kuće (na svojoj zemlji ili na zemljištu koje treba kupiti). Ukoliko dođe do dogovora između banke i klijenta, doći će do potpisivanja *istisnā'* ugovora. Ovim ugovorom će se tačno opisati karakteristike kuće ili stana, te obaveze svake strane. Ovim ugovorom, klijent postaje kupac (*mustasni'*), a banka izvođač radova (*sāni'*). Ugovorena cijena će predstavljati troškove izgradnje kuće i profit banke koju će klijent plaćati po dogovoru na rate.

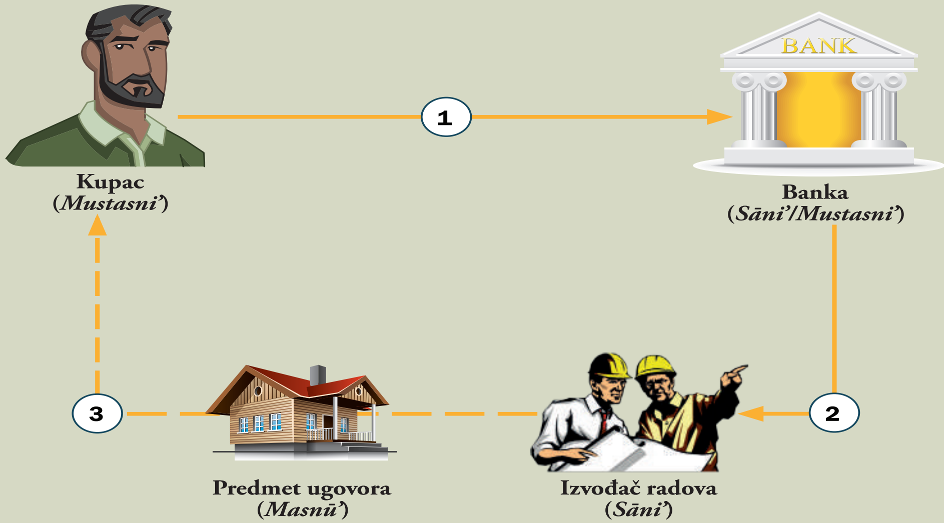
ii. Banka će, s obzirom da se ne bavi gradnjom stambenih objekata, povjeriti ovaj posao odgovarajućoj građevinskoj firmi kroz paralelni *istisnā'* ugovor koji će imati iste specifikacije kao i prethodni *istisnā'* ugovor. Isto tako, dozvoljeno je da banka

12 Vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 278.

imenuje klijenta kao svog agenta (*vekīla*) koji će, u ime banke, pronaći izvođača radova. Ovim ugovorom, banka postaje kupac (*mustasni'*), a građevinska firma izvođač radova (*sāni'*).

iii. Po završetku radova, građevinska firma će isporučiti (predati) ključeve kuće banci, a banka će ih predati klijentu. Dozvoljeno je i da banka opunomoći građevinsku firmu koja će predati ključeve kuće direktno klijentu po završetku radova.

Ilustracija 20.2: *Paralelni istisnā' ugovor kod kupovine kuće/stana*



1. Kupac (*mustasni'*) potpisuje *istisnā'* ugovor sa bankom, u ulozi proizvođača (*sāni'*), koja se obavezuje izgraditi kuću (*masnū'*) za kupca u određenom vremenskom roku i za dogovorenu cijenu.
2. Banka, u ulozi kupca (*mustasni'*) potpisuje paralelni *istisnā'* ugovor sa izvođačem radova (*sāni'*) koji će igraditi kuću. (Banka također može imenovati kupca kao svog agenta da nađe izvođača radova za izgradnju kuće)
3. Banka, odnosno izvođač radova, uručuje ključ u ruke kupcu.

Na sličan način *istisnā'* ugovor može se upotrijebiti za direktno finansiranje građevinskih firmi koje grade stambene i poslovne objekte i prodaju ih na tržištu. Ovo donekle opisujemo u sljedećem primjeru.[13]

13 Za neke primjere aplikacije *istisnā'* finansiranja vidi Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 274-277.

Finansiranje projekata

Istisnā' ugovor se može lahko implementirati za finansiranje raznoraznih projekata. Na primjer, izgradnja autoputeva, mostova, fabrika i drugih projekata mogu se finansirati putem *istisnā'* ugovora. Ranije smo spomenuli da plaćanje može biti u novcu, naturi ili u vidu plodouživanja. Prema tome, *istisnā'* ugovor se može koristiti za finansiranje državnih projekata čije plodouživanje će biti prepušteno firmi koja je ujedno i izvođač radova. Ovo je poznato u finansijama kao "*build, operate and transfer*" (BOT). Recimo, država imenuje izvođača radova za izgradnju novog autoputa. Kao nadoknadu za izgradnju autoputa, država će isti taj put dodijeliti na korištenje izvođaču radova koji će od puta ubirati putarinu i time pokriti svoje troškove i realizovati određenu dobit.

Finansiranje izvoza

Istisnā' se, kao što je to slučaj i sa *selemom*, može koristiti za izvoz robe na inostrano tržište. Ukratko, finansiranje izvoza putem *istisnā'* ugovora bi izgledalo ovako:[14]

(1) Klijent, izvoznik, dobija narudžbu za izvoz robe, recimo presvlake za automobilska sjedišta, u vrijednosti od milion konvertibilnih maraka (ovo predstavlja izvoznu cijenu robe).

(2) S obzirom da su mu potrebna finansijska sredstva za proizvodnju ove robe, za čiju proizvodnju posjeduje odgovarajuću ekspertizu, izvoznik će aplicirati za finansiranje kod svoje banke, u ovom slučaju *istisnā'* finansiranje.

(3) Ukoliko je banka zadovoljna sa kredibilitetom izvoznika, odobriće finansiranje na bazi *istisnā'* tako što će sklopiti *istisnā'* ugovor s izvoznikom. Ovim ugovorom izvoznik se obavezuje da će banci isporučiti ovu robu u određenom vremenskom roku za ukupnu cijenu od, recimo, 950,000 KM.

(4) Strani uvoznik će otvoriti kreditno pismo ili akreditiv (*letter of*

14 Ovdje koristimo prethodni primjer koji smo naveli za *selem*. Prilagođeno iz primjera navedenog u Ayub, *Understanding Islamic Finance*, 260.

credit ili skraćeno L/C) na ime banke u vrijednosti od milion konvertibilnih maraka.[15]

(5) Kada dođe određeni rok, izvoznik će dostaviti robu banci čime banka postaje punopravni vlasnik robe i time snosi rizike vezane za nju. Isto tako, važno je naglasiti da je banka dužna da pokrije troškove osiguranja robe u transportu kao i da snosi rizik raskida ugovora.

(6) Po prijemu robe, banka će istu isporućiti stranom uvozniku. Međutim, s obzirom da banka nema potrebne resurse i nije specijalizovana za izvoz robe, ona će imenovati izvoznika kao svog agenta (*vekīla*) koji će obaviti sve poslove potrebne za transport i izvoz robe.[16]

(7) Nakon što je roba izvezena, a prema specifikacijama u akreditivu, banka će dobiti milion konvertibilnih maraka. Razlika između cijene koju je banka platila izvozniku i cijene koju je dobila predstavlja profit banke koji u ovom slučaju iznosi 50,000 KM ili približno 5.26%.

Rizici vezani za *istisnā'*

Pri finansiranju na principima *istisnā'*, banke i finansijske institucije se suočavaju sa nekoliko rizika od kojih su najistaknutiji sljedeći: rizik poravnanja, rizik cijene, rizik isporuke, rizik od čuvanja robe i tržišni rizik.

Općenito, upravljanje rizicima u slučaju *istisnā'* ugovora je relativno slično ili isto upravljanju rizicima u slučaju *selema*. Prije svega, banka mora obaviti adekvatnu analizu kako klijenta tako i proizvođača. Većina ovih gore spomenutih rizika mogu biti ublažena ili eliminisana korištenjem određenim mehanizama za upravljanje rizikom kao što su: traženje određenog zaloga ili obveznice performansa (*performance bond*), korištenjem određenih osiguravajućih (*tekāful*) usluga, adekvatno planiranje i marketing, i sl.

15 Ovaj akreditiv može biti otvoren i na ime izvoznika, ali će tada izvoznik djelovati kao agent banke pod *vekāla* ugovorom.

16 Na ime ovog *vekāla* ugovora, izvoznik ima pravo na određenu naknadu za svoje usluge koje pruža banci kao *vekīl* ili agent.

Poglavlje 21

VEKĀLA (PUNOMOĆ ILI POSREDOVANJE)

Jedan od ugovora koji se uveliko koristi u islamskim finansijama jeste *vekāla*, odnosno punomoć ili posredovanje. Ovaj ugovor se, donedavno, uglavnom koristio u kombinaciji sa drugim ugovorima olakšavajući tako implementaciju osnovnog ugovora. Ipak, *vekāla* se sve više i više koristi u raznorazne svrhe. Ponajviše se koristi za investiranje i ova vrsta *vekāle* je poznata kao *vekāla bi istismār* ili investicijska *vekāla*. *Vekāla* se također koristi i u svrhe islamskog osiguranja, *tekāfula*. Kada je riječ o islamskom tržištu kapitala, onda je evidentno da se *vekāla* sve više koristi za prikupljanje sredstava putem islamskih certifikata, *sukūka*.

Ukratko, prema *vekāla* ugovoru osoba povjerava svoje pravo, imovinu ili posao drugoj osobi koja služi kao njegov *vekīl* (agent ili posrednik). *Vekīl* je taj koji koristi svoje vještine i iskustvo u obavljanju posla i za to prima određenu naknadu. U nastavku ćemo nešto više o ovom ugovoru.

Definicija *vekāle*

Termin *vekāla* ili *vikāla* znači čuvanje, posredovanje, predstavljanje ili zastupanje. U islamskim finansijama, ovaj termin se koristi u značenju posredovanja, gdje jedna strana (recimo banka) služi kao agent ili *vekīl* u ime druge strane (recimo kompanije ili pojedinca) za kojeg se koristi termin *muvekkil* ili onaj koji se zastupa (poslodavac ili upravitelj).

Općenito, *vekālu* možemo definisati kao ugovor prema kojem "jedna osoba (*muvekkil*) povjerava drugoj osobi (*vekīlu*) da zauzme njegovo mjesto u poznatim i dozvoljenim aktivnostima."[1] U *Medželle el-ahkāmi el-adlijje* stoji da se pod terminom *vekāla* misli na to kada "neko prepusti svoj biznis nekome drugo i opunomoći ga da umjesto njega obavlja poslove vezane za taj biznis."[2]

Legalitet *vekāle*

Legalitet *vekāle* se temelji na Kur'anu, Poslanikovom, *sallallahu alejhi ve sellem, sunnetu i idžmāu* (konsenzusu uleme).[3]

Dokazi iz Kur'ana

Riječ *vekāla* i njene izvedenice se spominju u Kur'anu na nekoliko mjesta. Tako, na primjer, Allah dž.š. koristi riječ *vekīl* u značenju čuvanja kada kaže:

الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ﴿١٧٣﴾

...one kojima je, kada su im ljudi rekli: "Neprijatelji se okupljaju zbog vas, treba da ih se pričuvate!" – to učvrstilo vjerovanje, pa su rekli: "Dovoljan je nama Allah i divan je On Zaštitnik [najbolji vekīl]!" (Imranova porodica, 173)

1 Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 631.

2 Mejelle, *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*, trans. CR Tyser, DG Demetriades, and HI Effendi (Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007; repr., 2007), 239.

3 Salih Fawzan Abdullah Ali Fawzan, *Al-Mulakhkhas Al-Fiqhiyy*, vol. 2 (Jaddah, Saudi Arabia: Dar Ibn al-Jawziyy, 1999), 64.

Isto značenje ima riječ *vekīl* u ovom ajetu:

رَّبُّ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ لَا إِلَٰهَ إِلَّا هُوَ فَاتَّخِذْهُ وَكِيلًا ﴿٩﴾

On je Gospodar istoka i zapada, nema boga osim Njega, i Njega uzmi za zaštitnika! (Umotani, 9)

Riječ *vekāla* se također koristi u značenje povjeravanja svojih poslova Allahu dž.š. jer je On najpreči da mu se predamo. Allah dž.š. kaže:

وَمَا لَنَا أَلَّا نَتَوَكَّلَ عَلَى اللَّهِ وَقَدْ هَدَانَا سُبُلَنَا وَلَنَصْبِرَنَّ عَلَىٰ مَا آذَيْتُمُونَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُتَوَكِّلُونَ ﴿١٢﴾

"Zašto da se ne uzdamo u Allaha kad nas je On putevima kojima idemo uputio? Mi ćemo doista strpljivo podnositi muke ne koje nas budete stavljali – a oni koji se uzdaju [mutevekkilūn], neka se samo u Allaha uzdaju!" (Ibrahim, 12)

إِنِّي تَوَكَّلْتُ عَلَى اللَّهِ رَبِّي وَرَبِّكُم مَّا مِن دَابَّةٍ إِلَّا هُوَ آخِذٌ بِنَاصِيَتِهَا إِنَّ رَبِّي عَلَىٰ صِرَاطٍ مُّسْتَقِيمٍ ﴿٥٦﴾

Ja se uzdam [tevekkeltu] u Allaha, u moga i vašega Gospodara! Nema ni jednog živog biœa koje nije u vlasti Njegovoj; Gospodar moj zaista postupa pravedno. (Hud, 56)

اللَّهُ خَالِقُ كُلِّ شَيْءٍ وَهُوَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ وَكِيلٌ ﴿٦٢﴾

Allah je stvoritelj svega i On upravlja svim [vekīl], (Skupovi, 62)

Neki od ajeta koji općenito govore o *vekāli* i na osnovu kojih ulema odobrava ovaj ugovor su sljedeći:

وَكَذَٰلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِثْتُمْ قَالُوا لَبِثْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رَبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثْتُمْ فَابْعَثُوا أَحَدَكُم بِوَرِقِكُمْ هَٰذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنظُرْ أَيُّهَا أَزْكَىٰ طَعَامًا فَلْيَأْتِكُم بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلْيَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا ﴿١٩﴾

I Mi smo ih, isto tako, probudili da bi jedne druge pitali. "Koliko ste ovdje ostali?" – upita jedan od njih. – "Ostali smo dan ili dio dana" – odgovoriše. – "Gospodar vaš najbolje zna koliko ste ostali" – rekoše. – "Pošaljite, jednog od vas s ovim srebrenjacima vašim u grad, pa nek vidi u koga je najčistije jelo i neka vam od njega donese hrane i neka bude ljubazan i neka nikome ne govori ništa o vama,... (Pećina, 19)

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِن يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ

عَلِيمًا خَبِيرًا ﴿٣٥﴾

A ako se bojite razdora između njih dvoje, onda pošaljite jednog pomiritelja iz njegove, a jednog pomiritelja iz njene porodice. Ako oni žele izmirenje, Allah će ih pomiriti jer Allah sve zna i o svemu je obavješten! (Žene, 35)

قَالَ اجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ ﴿٥٥﴾

"Postavi me" – reče – "da vodim brigu o stovarištima u zemlji, ja sam zaista čuvaran i znan." (Jusuf, 55)

Dokazi iz sunneta Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*

Postoji veliki broj hadisa na osnovu kojih se dozvoljava *vekāla* ugovor. Jedan takav hadis se navodi u Buharijinoj zbirci hadisa u kojem se kaže da je Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, poslao čovjeka da prikupi zekat. Hadis glasi ovako:

حَدَّثَنَا يُوسُفُ بْنُ مُوسَى، حَدَّثَنَا أَبُو أُسَامَةَ، أَخْبَرَنَا هِشَامُ بْنُ عُرْوَةَ، عَنْ أَبِيهِ، عَنْ أَبِي حُمَيْدٍ السَّاعِدِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ:»اسْتَعْمَلَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ رَجُلًا مِنَ الأَسْدِ عَلَى صَدَقَاتِ بَنِي سُلَيْمٍ، يُدْعَى ابْنَ اللُّتْبِيَّةِ فَلَمَّا جَاءَ حَاسَبَهُ«

Pričao nam je Jusuf b. Musa, njemu Ebu-Usame, kome je prenio Hišam b. Urve od svoga oca, on od Ebu-Humejda Sa'idija, radijallahu anhu, koji je rekao: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, uzeo je u službu jednog čovjeka po imenu (Abdullah) Ibni-Lutbijje iz plemena Esed za sakupljanje zekata od plemena Benu-Sulejm i kada se vratio natrag, položio je račun o sakupljanju zekata."[4]

Pored gore navedenog hadisa, ulema je svrstavala sve hadise vezane za *vekāla* ugovor u posebno istoimno poglavlje. Isti je slučaj i sa Buharijinom zbirkom hadisa u kojem on poklanja posebno poglavlje ovoj temi.[5] Jedan od hadisa koji se navode u Buharijinoj zbirci hadisa na ovu temu jeste i hadis o

4 Vidi hadis br. 1500 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Hasan Škapur i grupa prevodilaca, 4 vols., vol. 1 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2008), 1034.

5 Neke od hadisa koji se spominju na ovu temu možeš pogledati u *Buharijevoj zbirci hadisa* pod istoimenim podnaslovom. Vidi *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 311-25.

hurmama Hajbera koji smo ranije spomenuli i detaljno prodiskutovali.

Dokazi iz *idžme* (konsenzusa uleme)

Konsenzus uleme je da je *vekāla* dozvoljena u islamu, iako postoje djelomične razlike u definiciji i uslovima vezanim za *vekālu*.[6]

Temelji *vekāla* ugovora

Za hanefijske učenjake, ponuda (*īdžāb*) s jedne i prihvatanja (*kabūl*) s druge strane su temeljni uslovi za uspostavljanje *vekāla* ugovora. S druge strane, ostali učenjaci navode četri temeljna uslova i to: (i) *muvekkil* ili upravitelj; (ii) *vekīl* ili agent; (iii) *muvekkel fīh* ili predmet ugovora i (iv) tekst, odnosno riječi ugovora.[7]

AAOIFI, kao institucija za uspostavljanje standarda u islamskoj finansijskoj industriji, u *Šerijatskom standardu br. 23* navodi tri temelja *vekāla* ugovora koji su u skladu sa gore navedenim, s tim što AAOIFI objedinjuje temelj (i) i (ii) iz gornjeg teksta u jedan.[8]

Vrste *vekāla* ugovora

Vekāla može biti klasificirana na više načina. Recimo, *vekālu* možemo klasificirati na osnovu predmeta ugovora, pa tako dobijemo generalnu i specifičnu *vekālu*. S druge strane, uzimajući u obzir karakteristike *vekāle* onda *vekālu* možemo podijeliti na neograničenu i ograničenu. Isto tako imamo obavezujuću i neobavezujuću *vekālu* ukoliko gledamo na *vekālu* sa stanovišta prava na raskid *vekāle*. Pored toga, postoji *vekāla* s naknadom ili bez naknade, zavisno da li poslodavac plaća *vekīlu* u zamjenu za njegove usluge. Na kraju,

6 Za više detalja vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 631.

7 *Financial Transactions*, 1, 632.

8 AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010), 413.

vekāla može biti okarekterisana i kao privremena ili kontinuirana.[9]

Generalna ili specifična *vekāla*

Kod generalne *vekāle*, *muvekkil* prenosi kompletna prava na *vekīla*. Na taj način, *vekīl* je u potpunosti slobodan da koristi bilo koju metodu pri izvršavanju svojih obaveza. Ipak, od *vekīla* se očekuje da pri obavljanju svojih zaduženja strogo vodi brigu o interesu njegovog poslodavca, *muvekkila*. U svakom slučaju, kod ove vrste *vekāle*, *vekīlu* nije dozvoljeno da daje donacije iz imetka *muvekkila* osim ako mu je to *muvekkil* isključivo dozvolio.

S druge strane, kod specifične *vekāle*, *muvekkil* obično u ugovoru naznači neke odredbe koje *vekīl* mora da poštuje pri izvršavanju svojih obaveza. Ukoliko *vekīl* postupi suprotno, recimo kupi robu koju mu *muvekkil* nije dozvolio da kupi, onda ova transakcija nije obavezujuća za *muvekkila*. Drugim riječima, ova roba pripada *vekīlu* koji je odgovoran za imovinu *muvekkila*.

Neograničena ili ograničena *vekāla*

Neograničena i ograničena *vekāla* su relativno slične generalnoj i specifičnoj *vekāli*, mada ih učenjaci odvajaju. Isto tako, neograničena *vekāla* (*vekāla mutleka*) i ograničena *vekāla* (*vekāla mukajjeda*) su slične neograničenoj *mudārebi* (*mudāreba mutleka*) i ograničenoj *mudārebi* (*mudāreba mukajjeda*). Jedina razlika između *vekāle* i *mudārebe* veže se za odnos između ugovornih strana. Tako u slučaju *mudārebe*, vlasnik kapitala doprinosi kapital, a poduzetnik obavlja poslove. Zauzvrat, poduzetnik dobija udio u profitu. Kod *vekāle*, poslodavac također doprinosi kapital kao što je to slučaj kod *mudārebe*. Međutim, agent i poslodavac ne dijele ostvareni profit *vekāle*, već agent obavlja poslove za određenu naknadu koja predstavlja platu agenta za obavljene poslove. Druga razlika između *mudārebe* i *vekāle* jeste taj što je poduzetnik stiče pravo na zaradu samo ukoliko se ostvari profit, dok kod *vekāle* agent ima pravo na naknadu čak i ako nije ostvaren profit.

9 Za više detalja o ovim vrstama *vekāle* vidi *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010), 415-17; Vidi isto Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 632-34.

Prema tome, kod neograničene *vekāle*, *muvekkil* daje neograničena ovlaštenja *vekīlu* u izvržavanju poslovnih aktivnosti. Ipak, AAOIFI navodi da i pored toga što se ova vrsta *vekāle* naziva neograničenom, postoje određene opće smjernice koje *vekīl* mora da poštuje. Na primjer, *vekīl* mora da poštuje običaje na tržištu i da vodi brigu o općem interesu poslodavca. Tako, njemu nije dozvoljeno – osim ako mu poslodavac nije to izričito odobrio – da prodaje po manjoj ili kupuje po većoj cijeni nego što je tržišna cijena.

Važno je napomenuti da su neograničena i generalna *vekāla* poznate i kao 'punomoć za zastupanje' (*power of attorney*) i ulema se razišla o njihovoj validnosti. Tako, hanefije i malikije dozvoljavaju ovu vrstu *vekāle*, dok šafije i hanbelije ne dozvoljavaju. Ipak, sva ulema je složna o dozvoljenosti ograničene i specifične *vekāle*.[10]

Kod ograničene *vekāle*, kao što je to slučaj sa ograničenom *mudārebom* ili specifičnom *vekālom*, prostor i način djelovanja *vekīla* su ograničeni od strane poslodavca. Prema tome, *vekīl* mora da postupa u skladu sa odredbama i uputama poslodavca i kršenje ovih odredbi i pravila, osim ako nisu u interesu poslodavca, čine ga odgovornim.

Obavezujuća ili neobavezujuća *vekāla*

Kada je riječ o raskidu ugovora, onda za *vekālu* važi isto pravilo kao i za *mudārebu*, a to je da *vekāla* generalno nije obavezujuća i da svaka strana ima pravo da svojevoljno raskine ugovor. AAOIFI navodi nekoliko primjera kada je *vekāla* obavezujuča i to: (i) u slučaju kada se radi o *vekāli* s naknadom; (ii) u slučaju da je *vekīl* već započeo poslove koji se ne mogu prekinuti i (iii) ukoliko se ugovorne strane obavežu da neće raskinuti ugovor.[11]

Vekāla s naknadom ili bez naknade

Sa šerijatskog stanovišta, dozvoljeno je platiti agentu za usluge koje on čini. Isto tako, dozvoljeno je agentu da obavlja poslove bez ikakve naknade,

10 *Financial Transactions*, 1, 634.

11 AAOIFI, *Shari'a Standards*, 416.

besplatno. Ukoliko se radi o *vekāli* s naknadom onda će se primjenjivati pravila vezana za *idžāru*. Naknada može biti unaprijed određena bilo kao određena suma ili procenat ostvarene dobiti. Ukoliko visina naknade nije određena, onda će se uzeti preovladujuća visina naknade na tržištu za slične poslove.

Privremena ili kontinuirana *vekāla*

Ulema se slaže da *vekāla* može biti formirana na određeni period. Činjenica da je ograničena ili specifična *vekāla* dozvoljena kako bi se zadovoljile određene potrebe poslodavca, isto tako određivanje vremenskog trajanja *vekāle* se smatra određenom potrebom za koju ne postoji šerijatska prepreka.

Također, već smo spomenuli da *vekāla* ugovor općenito nije obevezujući. Prema tome, ako je dozvoljeno raskinuti ugovor bilo kada (osim u gore navedenim slučajevima), onda je isto tako dozvoljeno formirati *vekālu* na određeni vremenski period nakon kojeg će *vekāla* ugovor biti prekinut.

Vekāla bi istismār – investicijska *vekāla*

U islamskim finansijama, postoje općenito dva načina za investiranje i to putem *mudārebe* ili *vekāle*. Ovdje ćemo se fokusirati na poseban oblik *vekāle*, poznatom pod imenom *vekāla bi istismār* ili investicijska *vekāla*. U ovom slučaju, investitor ili klijent je taj koji investira svoj kapital u ulozi poslodavca (*muvekkila*), dok su banka ili investicioni fond, u ulozi agenta (*vekīla*), ti koji raspolažu s tim kapitalom i investiraju ih u skladu sa ugovorom. Dakle, banke će preuzeti novac investirati u proizvode koji su u skladu sa šerijatom. Kao što smo ranije spomenuli, investitori mogu postaviti određene uslove prema kojima se finansijska sredstva trebaju, i na način na koji se ona mogu, koristiti od strane banke. Na taj način, banka će biti odgovorna ukoliko prekrši neki od uslova određenim ugovorom ili ukoliko je došlo do gubitka zbog nemarnosti i nepažnje njenog osoblja. Međutim, ukoliko banka obavlja svoje poslove na profesionalan način, ali ipak dođe do gubitaka, onda odgovornost spada s banke. Drugim riječima, kod *vekāle* agent ne može garantovati povrat sredstava jer investitori moraju snositi rizik gubitka kapitala. Svaka vrsta garancije od strane agenta čini *vekālu* nevažećom.

Osnovna pravila vezana za *vekālu*

Na osnovu gore navedenog, možemo izvući nekoliko pravila koja se važu za pravilnu implementaciju *vekāla* ugovora. Pridržavanje ovih pravila je preduslov za šerijatsku i pravnu valjanost ovog ugovora i kršenje ovih pravila, ili samo nekih od njih, može dovesti do poništavanja ugovora. Ukratko, ova pravila su:

i. Naknada za agenta se može unaprijed odrediti ugovorom ili će biti određena u skladu sa praksom na tržištu.

ii. Ova naknada može biti izražena u određenoj sumi, visini plate, ili udjelu agenta u ostvarenoj dobiti.

iii. Agent je dužan da u obavljanju poslova pokaže potpunu odgovornost i profesionalizam i da vodi brigu o interesu poslodavca, te da nikako svjesno ne prouzrokuje nepotrebne troškove.

iv. Gubitke vezane za *vekālu* snosi isključivo poslodavac, osim ako se ne dokaže da je agent postupao nemarno što je dovelo do gubitaka. U tom slučaju, agent je odgovoran za nastale gubitke i dužan je to nadoknaditi poslodavcu.

v. Bez obzira da li je došlo do gubitka ili ne, agent ima pravo na dogovorenu nadoknadu, ukoliko gubici nisu prouzrokovani njegovom nemarnošću.

vi. Kao što je slučaj s *mudārebom*, nije dozvoljeno da agent garantuje glavnicu kapitala poslodavcu. Međutim, garancija od nekog trećeg je opće prihvaćena kao dozvoljen način zaštite kapitala.

Praktična primjena *vekāle*

Na početku smo spomenuli da se princip *vekāle* uveliko koristi u islamskim finansijama, bilo u kombinaciji sa drugim ugovorima ili sam po sebi. Primjena *vekāle* je, dakle, ogromna i stoga ovdje nismo u stanju opisati sve njene oblike i načine primjene. Ipak, pokušaćemo opisati barem one osnovne u najkračim crtama.

Usluge islamskih banaka uz naknadu

Slično konvencionalnim bankama, islamske banke nude određene usluge uz novčanu naknadu. Tako, neke od usluga koje nude islamske banke, a baziraju se na principu *vekāle*, su sljedeće:

(i) čuvanje finansijskih sredstava, izdavanje vrijednosnih papira, obveznica i drugog na principu *vekāle* gdje banka služi kao agent klijenata te za usluge naplaćuje određenu nadoknadu.

(ii) islamske banke vrše transfer novca, bilo da se radi o transferu unutar države ili međunarodnom transferu novca, uz novčanu nadoknadu.

(iii) investiranje kapitala u ime investitora na tržištu kapitala, čime ostvaruje dobit za investitore i ostvaruje pravo na naknadu zbog obavljanja poslova, investiranja.

(iv) Principi *vekāle* se također koriste u industriji islamskog osiguranja (*tekāfula*) gdje je jedan od modela *tekāfula* upravo zasnovan na *vekāli*.[12]

12 Za neke od praktičnih primjera implementacije *vekāla* ugovora vidi Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 115.

Poglavlje 22

SARF (MJENJANJE NOVCA)

Jedna od osnovnih vrsta kupoprodajnog ugovora jeste i *bej' el-sarf* ili *sarf*. *Sarf* je kupoprodajni ugovor kojim se vrši razmjena jedne valute (novca) za drugu, recimo zamjena konvertibilnih maraka za eure. Pod pojmom *sarf* se podrazumjeva i razmjena novca istog roda ili iste valute, kao na primjer zamjena zlata za zlato, srebra za srebro, bilo da se radi o nakitu ili zlatnim dinarima ili srebrenim dirhemima.

Historija bilježi mnoge primjere onih koji su se bavili mjenjanjem novca i to su preteče današnjih mjenjačnica novca. Ovi mjenjači su se zvali *sarrāfi*. Sve ovo ukazuje na potrebu za ovom vrstom djelatnosti i njezinoj dozvoljenosti.

LEGALITET *SARFA*

Legalitet *sarfa* se veže za hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, i konsenzus uleme (*idžmu*). Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, u ovom hadisu kaže:

عَنْ عُبَادَةَ بْنِ الصَّامِتِ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ، وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ، وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ، وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ، وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ، وَالْمِلْحُ بِالْمِلْحِ، مِثْلًا بِمِثْلٍ، سَوَاءً بِسَوَاءٍ، يَدًا بِيَدٍ، فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ، إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ»

Od 'Ubade ibn Es-Samita se prenosi da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Zlato za zlato, srebro za srebro, pšenica za pšenicu, ječam za ječam, datule za datule, i so za so – isto za isto, jednaka količina za jednaku količinu, iz ruke u ruku. A kada se ove vrste razlikuju, onda trgujte kako hoćete, iz ruke u ruku."[1]

A u drugoj verziji završetak ovog hadisa se navodi ovako:

«فَمَنْ زَادَ، أَوِ اسْتَزَادَ، فَقَدْ أَرْبَى، الْآخِذُ وَالْمُعْطِي فِيهِ سَوَاءٌ»

"...a ko poveća ili traži više to je ribā (kamata). Onaj koji uzima i koji daje su isti."[2]

U Buharijinoj zbirci hadisa bilježi se i sljedeći hadis:

حَدَّثَنَا صَدَقَةُ بْنُ الفَضْلِ، أَخْبَرَنَا إِسْمَاعِيلُ بْنُ عُلَيَّةَ، قَالَ: حَدَّثَنِي يَحْيَى بْنُ أَبِي إِسْحَاقَ، حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ أَبِي بَكْرَةَ، قَالَ: قَالَ أَبُو بَكْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «لاَ تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ، وَالفِضَّةَ بِالفِضَّةِ إِلَّا سَوَاءً بِسَوَاءٍ، وَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالفِضَّةِ، وَالفِضَّةَ بِالذَّهَبِ كَيْفَ شِئْتُمْ»

Pričao nam je Sadeka b. Fadl, a njega obavijestio Ismail b. Ulejje, njemu saopćio Jahja b. Ebu-Ishak, a ovome Abdur-Rahman b. Ebu-Bekr i kazao da je Ebu-Bekr, radijallahu anhu, izjavio: "Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, kazao je: Ne zamjenjujte zlato za zlato, nego samo jednako za jednako, a ni srebro nego samo jednako za jednako, a

1 Vidi hadis br. 1587 u Muslim, *Sahīh Muslim*, 5 vols., vol. 3 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.), 1211; Hadis bilježi većina prenosilaca osim Buharije koji bilježi drukčiju verziju. Vidi hadis br. 2182Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 237.

2 Vidi hadis br. 1584 u Muslim, *Sahīh*, 3, 1211.

zlato za srebro i srebro za zlato zamjenjujte kako hoćete!"[3]

Pored toga, ulema je složna da je *sarf* šerijatski validan ugovor koji je prakticiran za vrijeme Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, i sve do dan danas ne postoji nikakav prigovor validnosti ovog ugovora.

Vijeće Islamske fikhske akademije je u nekoliko navrata razmatralo pitanje vezano za razmjenu monetarnih valuta i između ostalog je donijelo *fetvu* prema kojoj je moderni papirni novac podložan istim pravilima koja se odnose na razmjenu zlata i srebra.[4]

Šartovi (uvjeti) za valjanost *sarfa* ugovora

Kada je riječ o obićnom kupoprodajnom ugovoru u kojem se razmjenjuje novac za određeni predmet ili imovina, onda je dozvoljeno da jedno od njih bude odgođeno. Tako je dozvoljeno da se odgodi plaćanje kupljene robe kao što je to slučaj sa *murābehom*. Isto tako, dozvoljeno je odgoditi isporuku robe za koju je cijena plaćena unaprijed kao što je slučaj sa *selemom*. Svaki od kupoprodajnih ugovora ima svoje uslove koji se moraju zadovoljiti kako bi taj ugovor bio validan sa šerijatskog stanovišta.

Bej' el-sarf je posebna vrsta kupoprodajnog ugovora čiji predmet prodaje čine novac ili monetarna valuta, bilo da se radi o zlatu, srebru ili papirnim novčanicama koje mi danas koristimo. Prethodni hadisi navode osnovnih šest predmeta koji su direktno podložni pravilima *sarfa*. Ovih šest predmeta su zlato, srebro, pšenica, ječam, datule i so koji su poznati i kao *ribavi* predmeti jer su vezani za jednu vrstu *ribe* (kamate) koja je strogo zabranjena.

Ukratko, iz prethodno citiranih hadisa možemo ukratko navesti osnovne uslove za valjanost *sarf* ugovora. Ulema navodi osnovna četri uslova i to: (i) obostrana razmjena na licu mjesta, prije nego se strane raziđu, (ii) jednaka količina (suma) novca – ukoliko se radi o istom rodu, (iii) neprimjenjivost

3 Vidi hadis br. 2175 u El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 235. Vidi također hadis br. 2174 i 2176..

4 Vidi Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 34, 88, 162-64, 83-84 i 92-93.

opcija izbora (*hijārāt*), i (iv) nedozvoljenost odgađanja.[5] Više o tome u nastavku.

(i) *Obostrana razmjena na licu mjesta* – Iz prethodnih hadisa se vidi da je Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, insistirao na tome da se razmjena izvrši na licu mjesta, odnosno iz ruke u ruku (*jeden bi jedin*). Time se želi spriječiti transakcija koja vodi zabranjenoj vrsti kamate, *ribā el-nesī'a*. S tim u vezi, Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, je rekao:

> حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ، أَخْبَرَنَا مَالِكٌ، عَنْ نَافِعٍ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: »لاَ تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ، وَلاَ تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ، وَلاَ تَبِيعُوا الوَرِقَ بِالوَرِقِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ، وَلاَ تُشِفُّوا بَعْضَهَا عَلَى بَعْضٍ، وَلاَ تَبِيعُوا مِنْهَا غَائِبًا بِنَاجِزٍ«
>
> *Pričao nam je Abdullah b. Jusuf, da ga je obavijestio Malik prenoseći od Nafija, on od Ebu-Seida Hudrija, radijallahu anhu: – Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zaista je rekao: "Ne zamjenjujte zlato za zlalo nego samo isto za isto i ne dajite više jedno za drugo, i ne zamjenjujte od njega što je odsutno za ono što je prisutno (gotovina)!"*[6]

(ii) *Jednaka količina (suma) novca* – Ukoliko dođe do zamjene iste vrste novca, zlato za zlato ili srebro za srebro i slično, onda ne samo da razmjena mora da bude na licu mjesta već i u istim, jednakim količinama. Tako na primjer, jedan zlatnik (*dinar*) se ne može zamjeniti za dva zlatnika. Ovo pravilo važi čak i ako kvalitet zlatnika nije isti.

(iii) *Neprimjenjivost opcija izbora (hijārāt)* – *Sarf* je sam po sebi obavezujući ugovor i strane nemaju pravo na opoziv ugovora nakon što dođe do razmjene valuta i nakon što se raziđu. Međutim, opcije izbora, kao što je opcija inspekcije predmeta prodaje, su općenito dozvoljene kod kupoprodajnih ugovora i

---

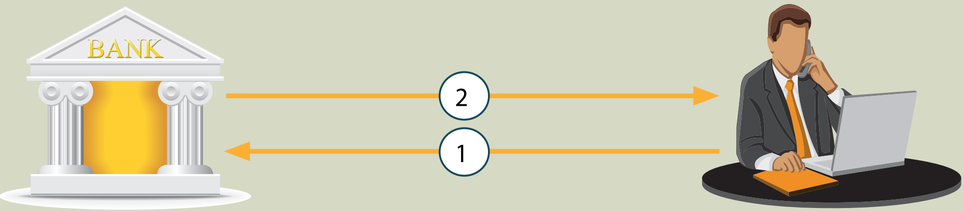
5 Za detaljnu raspravu o ovim uvjetima pogledaj Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 281-86; Vidi također ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 218-19.

6 Vidi hadis br. 2177 u El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari*, 2, 236.

ulema navodi razne vrste opcija u islamskom ugovornom pravu.

(iv) *Nedozvoljenost odgađanja* – Ovo je logična posljedica prethodnih uslova. Naime, nemoguće je obaviti razmjenu na licu mjesta, iz ruke u ruku, ukoliko se odgodi dostava novca s jedne strane. Prethodni hadis od Ebu-Seida Hudrija, *radijallahu anhu*, je očigledni dokaz ovom uslovu. Odgađanje jedne strane bi bilo jednako dozvoljavanju kamate što je prvobitni razlog zbog kojeg je ovaj hadis izrečen.

Ilustracija 22.1: *Praktični prikaz sarfa*



1. Klijent prodaje banci 1,000 € na licu mjesta.
2. Banka prodaje klijentu 1,955.83 KM na licu mjesta.

Praktična primjena *sarfa*

Primjena *sarfa* je relativno ograničena s obzirom na prirodu ovog kupoprodajnog ugovora. Najprikladnija upotreba *sarfa* jeste kod mjenačnica novca koje koriste kursne liste i koje predstavljaju cijenu jedne monetarne valute u odnosu na drugo. Isto tako, *sarf* je direktno relevantan za moderno trgovanje stranim valutama, *forex*. S obzirom da posao mjenjačnica podrazumjeva razmjenu dvije valute koje se međusobno 'razlikuju', ulema se slaže da je dozvoljena njihova razmjena u nejednakim sumama, ali razmjena mora da bude na licu mjesta. Ilustracija 22.1 iznad prikazuje grafički prikaz primjene *sarfa*.

Ulema je također dozvolila *forex* trgovinu prema kojoj se ugovor sklopi na licu mjesta, ali se računi kupca/prodavca kreditiraju u roku od dva dana (poznato i kao T+2). Razlog dozvoljenosti ovog, tako reći odgađanja, jeste taj što je ovo uobićajena praksa na tržištu (*'urf*).

Poglavlje 23

TEVERRUK (MONETIZACIJA)

Teverruk je relativno sličan *bej' el-'īna* ugovoru u smislu da putem njega osoba želi doći do finansijskih sredstava putem serije kupoprodajnih ugovora. Ipak, *teverruk* ugovor se bitno razlikuje od *bej' el-'īna* ugovora jer on podrazumjeva kupoprodajni odnos između tri osobe. Tako na primjer, kod *bej' el-'īna* ugovora, klijent kupuje određeni predmet uz odgođeno plaćanje (na rate) od banke i istovremeno prodaje isti taj predmet banci za nižu cijenu i za gotovinu. S druge strane, kod *teverruka*, banka kupuje određeni predmet od brokera na tržištu za gotovinu. Zatim taj predmet prodaje klijentu uz odogođeno plaćanje i po cijeni koja podrazumjeva određeni profit banke. Nakon toga, klijent će prodati ovaj predmet svome brokeru za, manje–više, prvobitnu cijenu. Ovu konačnu prodaju predmeta može obaviti ili klijent lično ili banka u ime njega kao njegov agent (*vekīl*). Na kraju krajeva, klijent dolazi do potrebnog novca, a banka ostvaruje porpilično

jednostavnu i lahku zaradu sa minimalnim rizikom (ako ga uopće i ima).

Teverruk je još poznat i kao 'robna *murābeha*' (*commodity murābahah*) i uveliko se koristi za raznoraznu upotrebu koristeći kao platformu londonsku berzu metala (*London Metal Exchange* – LME).

Zbog svoje prirode koja nalaže postojanje tri strane, ulema je na neki način fleksibilnija vizavi dozvoljenosti *teverruk* ugovora. Tako na primjer, neke banke koje ne preferiraju *bej' el-'īna* ugovor i smatraju ga nevažećim, opredjeljuju se za *teverruk* jer ga smatraju validnim. Prethodno smo rekli da se *bej' el-'īna* ugovor jedino primjenjuje u Maleziji i Brunejima, dok se *teverruk* uveliko koristi i u zemljama Bliskog Istoka.

Ukratko, *teverruk* se koristi kako bi se zadovoljile potrebe za likvidnošću određene strane, bez obzira da li se radi o banci ili njenom klijentu. Islamske banke u Saudijskoj Arabiji su započele sa korištenjem *teverruka* oko 2000. godine, a potom su i druge banke iz regiona – Bahrejna, Kuvajta, Katara i Ujedinjenih Arapskih Emirata – nastavile sa ovom praksom.[1]

Definicija *teverruka*

Doslovno, riječ *teverruk* je izvedena iz arapskog glagola *teverreka* što 'znači jesti lišće' (kaže se *teverreka al-hajevan* ili hajvan je pojeo lišće), a riječ *verik* se odnosi na dirheme skovane od srebra. Odatle i izvedenica *tevrīk* što bi značilo 'sticanje srebra.' Prema tome, *teverruk* predstavlja mehanizam putem kojeg su ranije generacije bile u mogućnosti steći srebreni novac, a sada se koristi da bi klijent došao do papirnog novca koji mu je potreban.[2]

Tehnički, pod pojmom *teverruk* se misli na niz kupoprodajnih ugovora pri čemu kupac (klijent) kupuje određenu robu ili imovinu od prodavca (banke)

1 Vidi Abdur Rahman Yusri Ahmad, "Tawarruq Mafhumuhu, Wa Mumarisatuhu, Wa Al-Asar Al-Iqtisadiyyah Al-Muterattibah 'Ala Tarwijihi Min Hilali Bunuk Islamiyyah" (paper presented at the Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009).

2 Prema riječima Usmanija, riječ *teverruk* ne nalazi svoje korijene u arapskom jeziku u ovoj formi. On smatra da su ovu riječ raniji učenjaci izumili kako bi se opisao mehanizam za sticanje *verika* (novca). Vidi Muhammad Taqi Usmani, "Ahkam Al-Tawarruq Wa Tatbiqatuhu Al-Masrifiyyah" (ibid.); Said Bouheraoua, "Al-Tawarruq Al-Masrifiyy: Dirasat Tahliliyya Naqdiyya Lil-Ara´ Al-Fiqhiyyah" (ibid.).

uz odgođeno plaćanje, te istu prodaje trećoj osobi (brokeru) za gotovinu. Pri tome, ova gotovinska cijena je manja od one odgođene cijene i glavni cilj ovog niza transakcija jeste sticanje gotovine.

Ipak, važno je naglasiti da se ovaj pojam ne koristi u klasičnoj literaturi fihka. Samo hanbelije koriste ovaj izraz, *teverruk*, dok ga drugi učenjaci smatraju sastavnim dijelom *bej' el-'īna*.[3] Dakle, *teverruk* predstvlja prodaju za postizanje likvidnosti, odnosno sticanje novca.

Legalitet *teverruka*

Islamska ulema se razilazi po pitanju legaliteta *teverruka*. Ukratko, šafije, hanbelije, malikije i Imam Ebu-Jusuf (hanefija) dozvoljavaju *teverruk*. Razlog za njihovo odobravanje *teverruka* jeste taj što je vrlo teško utvrditi da ugovorne strane ovim ugovorom žele zaobići zabranu kamate jer je ovo tročlani ugovor. Pored toga, oni se vežu i za kur'anski ajet kojim se općenito dozvoljava kupoprodaja, a zabranjuje *ribā* (kamata).[4]

Ipak, postoje i oni koji ne odobravaju ovaj ugovor jer ga smatraju pravnim trikom (*ḥīla*) kojim se želi izbjeći zabrana kamate, slično *bej' el-'īna* ugovoru.[5] Tako, na primjer, Ibn-Tejmijje i Ibn-Kajjim, koji pripadaju hanbelijskom mezhebu, ne odobravaju *teverruk*. Isto tako, El-Šejbani, pripadnik hanefijskog mezheba, također ne dozvoljava *teverruk*. Kao dokaz zabrane *teverruka* navodi se i sljedeći hadis u kome se kaže:

عَنِ ابْنِ عُمَرَ، قَالَ: لَقَدْ أَتَى عَلَيْنَا زَمَانٌ، وَمَا يَرَى أَحَدُنَا أَنَّهُ أَحَقُّ بِالدِّينَارِ وَالدِّرْهَمِ مِنْ أَخِيهِ الْمُسْلِمِ حَتَّى إِذَا كُنَّا بِآخِرِهِ أَصْبَحْنَا وَالدِّينَارُ وَالدِّرْهَمُ أَحَبُّ إِلَى أَحَدِنَا مِنْ أَخِيهِ الْمُسْلِمِ، وَسَمِعْتُ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: «إِذَا ضَنَّ النَّاسُ بِالدِّينَارِ وَالدِّرْهَمِ، وَتَبَايَعُوا بِالْعِينَةِ، وَتَبِعُوا أَذْنَابَ الْبَقَرِ أَرْسَلَ اللهُ عَلَيْهِمْ ذُلًّا لَا يَرْفَعُهُ عَنْهُمْ حَتَّى يُرَاجِعُوا دِينَهُمْ»

Od Ibn Omera se prenosi da je rekao: "Do nas je došlo vrijeme kada ni

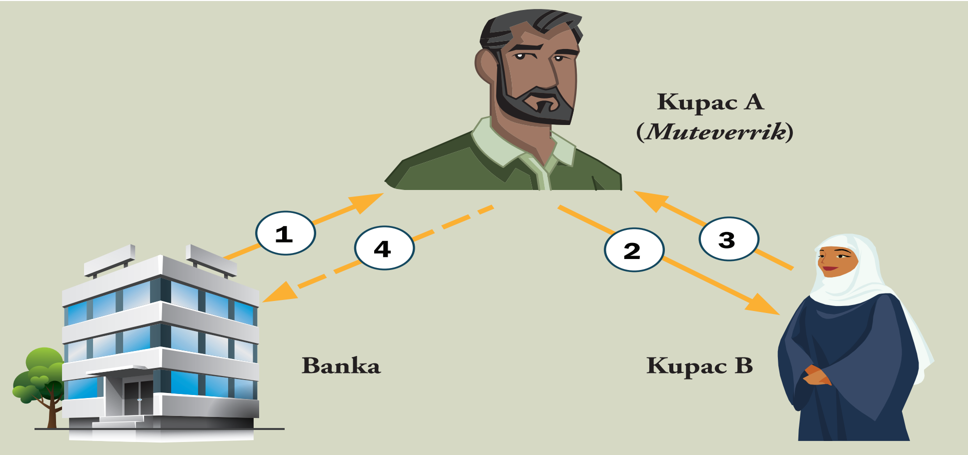
3 Muhammad Taqi Usmani, "Ahkam Al-Tawarruq Wa Tatbiqatuhu Al-Masrifiyyah" (ibid.); Said Bouheraoua, "Al-Tawarruq Al-Masrifiyy: Dirasat Tahliliyya Naqdiyya Lil-Ara´ Al-Fiqhiyyah" (ibid.).

4 Vidi *suru* Krava, 257. ajet.

5 Za detaljnu raspravu o stavovima učenjaka mezheba vidi Usmani, "Ahkam Al-Tawarruq Wa Tatbiqatuhu Al-Masrifiyyah," 3-14.

jedan od nas nije smatrao da zaslužuje dinare i dirheme više od svog brata muslimana, sve dok nije došlo na kraju vrijeme u kojem su nam dinari i dirhemi draži od našeg brata muslimana! Čuo sam Allahovog Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem, da je rekao: "Kada ljudi budu škrtarili na dinarima i dirhemima, poslovali putem 'īna i zabave se kravljim repovima [poljoprivredom], Allah će im poslati poniženje i neće ga otkloniti dok se ne povrate svome dinu (vjeri)."[6]

Ilustracija 23.1: *Fikhski teverruk*



Ibn-Kajjim povezuje *bej' el-'īna* i *teverruk* sa prisilnom prodajom (*bej' el-mudtarr*) i kaže:

> *Bej' el-'īna* obično obavlja neko ko je prisiljen tražiti likvidnost [keš], ali mu druga strana nije spremna osigurati keš putem kredita. Umjesto toga, druga strana prodaje robu uz određeni profit osobi kojoj je potreban keš. Ukoliko osoba vrati [proda] robu prodavcu, to je poznato kao *'īna*. Ukoliko on proda robu nekome trećem, to se zove *teverruk*. A ukoliko on vrati robu nekome ko je uključen u transakciji između prisiljene osobe i prvog prodavca, onda u ovom slučaju, ova osoba je ta koja dopušta kamatu (*muhallil el–ribā*).[7]

6 U durgoj verziji hadisa se spominje *"...i ostave džihad na Allahovom putu..."* Vidi At-Taberani, *Al-Mu'jam Al-Kabīr*, 2 ed., vol. 12 (Cairo: Maktabah Ibn Taymiyyah, n.a.), 432-33; Hadis bilježi i Al-Asbahānī, *Huliyyah Al-Awliyā Wa Tabaqāt Al-Asfiyā*, vol. 1 (Beirut: Dār al-Kitāb al-'Arabiyy, 1974-1394H), 313; Al-Bayhaqi, *Sha'bul-Imān*, vol. 6 (Riyād: Maktabah Ar-Rushdi Li An-Nashri wa at-Tawzī'i, 2003-1423H), 92; Vidi također Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003).

7 Ibn al-Qayyim, *I'lām Al-Muwaqqi'īn*, vol. 3 (Beirut: Dār al-Jīl, 1973), 182; Ibn Taymiyyah,

(1). Banka prodaje određeni predmet, čija je osnovna cijena 1,000 KM, klijentu A za 1,100 KM uz mogućnost odgođenog plaćanja.
(2). Klijent A prodaje taj isti predmet klijetu B za originalnu cijenu, tj. 1,000 KM, uz gotovinsko plaćanje.
(3). Klijent B plaća cijenu gotovinom klijentu A.
(4). Klijent A plaća cijenu banci bilo u ratama ili paušalno prema dogovorenom rasporedu.

VRSTE *TEVERRUKA*

Ulema uglavnom navodi tri vrste *teverruka* i to:[8]

a. *Teverruk ferdī* (individualni *teverruk*): Ova vrsta *teverruka* se još zove i *teverruk fikhī* (fikhski *teverruk*) ili *teverruk hakīkī* (istinsski *teverruk*). Pod ovim *teverrukom* se misli na transakciju pri čemu kupac kupuje robu od prodavca na odgođeno plaćanje i istu prodaje trećoj osobi za gotovinu. Ilustracija 23.1 ispod prikazuje *tevveruk fikhi*, odnosno kako bi *teverruk* trebao biti prakticiran.

b. *Teverruk* munezzam (organizovani *teverruk*): Pod organizovanim *teverrukom* se misli na niz kupoprodajnih ugovora koje prodavac obavlja u ime kupca (*muteverrika*) kako bi mu obezbijedio potrebni novac. U ovom slučaju, prodavac prodaje robu kupcu uz odgođeno plaćanje, a potom tu robu – u ime kupca – prodaje trećoj osobi za gotovinu. Tako stečeni novac prodavac će proslijediti kupcu (*muteverriku*).

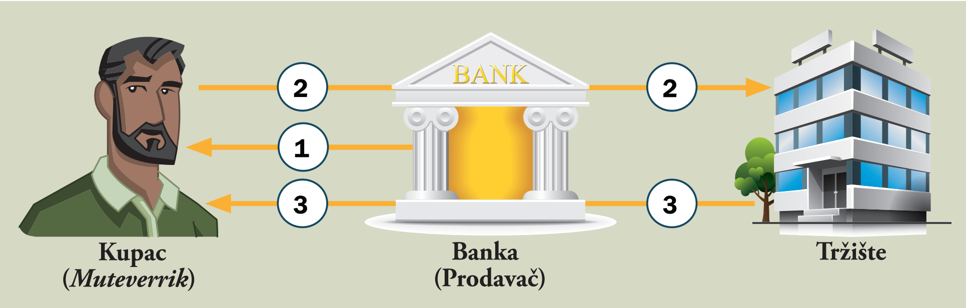
c. *Teverruk masrefī* (bankarski *teverruk*): Pod ovim pojmom se misli na aktivnosti banke koja prodaje određenu robu sa tržišta kupcu uz odgođeno plaćanje. Ova prodaja se odvija uz obavezujući uslov, bilo ugovorom ili tržišnom praksom, da će banka zastupati kupca u prodaji te robe trećoj osobi za gotovinu. Realizovani novac banka će prislijediti kupcu (*muteverriku*). Suvejlim (Al-Suwaylim) i drugi učenjaci smatraju bankarski *teverruk* jednim oblikom organizovanog *teverruka* kojem prethodi

Al-Fatāwa Al-Kubrā Li Ibn Taymiyyah, vol. 6 (Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1987-1408H), 50.

8 Bouheraoua, "Al-Tawarruq Al-Masrifiyy: Dirasat Tahliliyya Naqdiyya Lil-Ara´ Al-Fiqhiyyah; Vidi isto ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 226-27.

murābeha ugovor.[9] Ilustracija 23.2 ispod prikazuje praktičnu implementaciju organizovanog ili bankarskog *teverruka*.

Ilustracija 23.2: *Organizovani / bankarski teverruk*



(1). Banka, u ulozi prodavca, prodaje određeni predmet kupcu uz odgođeno plaćanje, Banka prodaje određeni predmet, čija je osnovna cijena 1,000 KM, klijentu A za 1,100 KM uz mogućnost odgođenog plaćanja.
(2). Banka potom tu robu – u ime kupca – prodaje trećoj osobi na tržištu za gotovinu.
(3). Tako stečeni novac banka će proslijediti kupcu (*muteverriku*).

Razlike između individualnog i organizovanog *teverruka*

S obzirom na način primjene individualnog i organizovanog *teverruka*, uočljive su određene razlike među njima koje ih čine dozvoljenim (*halāl*), odnosno pokuđenim (*mekrūh*) ili zabranjenim (*harām*) sa šerijatskog stanovišta. Suvejlim navodi tri razlike između individualnog i organizovanog *teverruka* i to:

i. Kod organizovanog *teverruka* porvobitni prodavac djeluje kao posrednik tako što prodaje robu za gotovinu u ime *muteverrika*, dok porvobitni prodavac kod individualnog *teverruka* ne igra apsolutno nikakvu ulogu u preprodaji robe i nema veze s konačnim kupcem.

ii. Kod organizovanog *teverruka muteverrik* prima novac od porvobitnog prodavca kojem duguje odgođenu cijenu, dok kod individualnog *teverruka muteverrik* preuzima novac direktno od konačnog kupca bez ikakvog učešća prodavca.

9 Bouheraoua, "Al-Tawarruq Al-Masrifiyy: Dirasat Tahliliyya Naqdiyya Lil-Ara´ Al-Fiqhiyyah; Vidi isto Dusuki, "Can Bursa," 13-14.

iii. Kod organizovanog *teverruka* porvobitni prodavac se može unaprijed dogovoriti s krajnjim kupcem o tome da će on kupiti robu. Ovaj sporazum stupa na snagu tako što će se kupac obavezati na kupnju robe kako bi se izbjegla fluktuacija cijene.[10]

Šartovi (uvjeti) za valjanost *teverruka*

Iz prethodne diskusije da se zaključiti da ulema dozvoljava upotrebu fikhskog *teverruka*, dok organizovani ili bankarski *teverruk* smatra pravnim trikom, kao što je *'īna*, i samim time smatra ga zabranjenim. Prema tome, da bi fikhski *teverruk* bio validan, potrebno je da ispunjava određene uvjete. Ukratko, glavni uvjeti za valjanost fikhskog *teverruka* su:

i. *Teverruk* podrazumjeva dvije transakcije: (a) između klijenta i banke i (b) između klijenta i treće osobe. Prema tome, nije dozvoljeno da ove dvije transakcije budu između dvije iste osobe ili institucije, kako bi se izbjegla *'īna*. Pored toga, ovaj predmet prodaje se ne smije vratiti prvobitnom prodavcu bilo putem prethodnog dogovora ili tržišne prakse.

ii. Predmet prodaje ne može biti zlato, srebro ili novac jer za nih važi pravilo *sarfa*. Drugim riječima, predmet prodaje mora biti materijalna imovina ili roba.

iii. Predmet prodaje mora biti jasno definisan i distinktivan u odnosu na drugu imovinu i robu koja je u posjedu prodavca (banke).

iv. Predmet mora biti preuzet od strane kupca prije nego li može biti prodat trećoj osobi.

v. Transakcije kupovine i prodaje moraju biti odvojene i neovisne jedna od druge. Ukoliko bi u ugovoru postojao uvjet kojim se uvjetuje prodaja kupovinom ili obratno, onda ovaj ugovor nije validan.

vi. Prodaja predmeta može biti učinjena tek nakon što klijent preuzme robu. Ovu prodaju mora učniti ili klijent lično ili njegov

10 Sami Al-Suwailem, "Muntajat Al-Tawarruq Al-Masrifiyy" (paper presented at the Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009), 23.

agent, ali ovaj agent ne može biti institucija od koje je klijent kupio taj predmet.

vii. Institucija koja je prodala predmet klijentu ne bi trebala biti ta koja će organizovati prodaju tog predmeta trećoj osobi na bilo koji način.

Savremena polemika oko *teverruka*

U moderno doba, *teverruk* i način na koji se on implementira u islamskim bankama je privukao dosta kritika kako islamskih učenjaka, tako i običnog svijeta. Posebna pometnja na tržištu je nastala u aprilu 2009. godine kada je Islamska fikhska akademija pri Organizaciji islamske konferencije izdala *fetvu* o zabrani organizovanog *teverruka*. Međutim, ovo nije prvi put da Islamska fikska akademija donosi *fetvu* o validnosti *teverruka*. Naime, ova institucija je prethodno donijela još dvije *fetve* o *teverruku*.

Prvu *fetvu* ova akademija izdaje u septembru 1998. godine za vrijeme 15. zasjedanja. Ovom *fetvom*, akademija je dozvolila *teverruk* transakciju pod uslovom da osoba koja kupi robu ne prodaje tu robu nazad istoj osobi, već to mora biti neko treći kako bi se izbjegla *'īna* koja se smatra pravnim trikom za zaobilaženje zabrane kamate.

Druga *fetva* je izdata tokom 17. zasjedanja u decembru 2003. godine. Ovom *fetvom*, Islamska fikhska akademija je napravila razliku između fikhskog *teverruka* i organizovanog ili bankarskog *teverruka*. Tako, akademija je dozvolila fikhski *teverruk*, a zabranila organizovani ili bankarski *teverruk* jer ga smatra fiktivnom transakcijom, kao što je slučaj sa *bej' el-'īna*, kojom se želi zaobići zabrana kamate.

Ova *fetva* je dodatno potvrđena novom *fetvom* br. 179 (19/5) kojom se zabranjuje organizovani ili bankarski *teverruk*. Ova *fetva* je donešena u aprilu 2009. godine za vrijeme 19. zasjedanja vijeća Islamske fikhske akademije.[11]

11 Kompletan tekst *fetve* na arapskom i engleskom je dostupna na web stranici International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance. http://www.isra.my/fatwas/topics/commercial-banking/financing/tawarruq/item/342-oic-fiqh-academy-ruled-organised-tawarruq-impermissible-in-2009.html?qh=YToxOntpOjA7czo4OiJoYXdhcnJ1cSI7fQ%3D%3D.

AAOIFI je, također, zabranio upotrebu organizovanog *teverruka* u svome *Šerijatskom standardu br. 30*. Ovim standardom se tačno definiše kako i na koji način se može upotrebljavati *teverruk* u svrhe islamskog bankarstva i finansija.[12]

Isto tako, Dr. Husejn Hamid Hasan (Husain Hamid Hassan), direktor šerijatskog odbora *Dubai Islamic Bank* i jedan od vodećih šerijatskih stručnjaka za islamske finansije, smatra da je savremena ulema saglasna o zabrani *teverruka*. Glavni razlog zabrane, prema njemu, jeste način implementacije ovog ugovora pri čemu ugovorne strane nisu izložene gubitku ili riziku koji se smatraju temeljom islamske ekonomije.[13]

Ovi gore navedeni razlozi su također spomenuti od strane drugih savremenih šerijatskih učenjaka koji su detaljno prostudirali *teverruk* i njegovu primjenu u modernim islamskim bankama i finansijskim institucijama. Zaključak je isti, *teverruk*, na način na koji se on danas primjenjuje, a prije svega organizovani *teverruk*, nije dozvoljen. Ovog mišljenja su Ahmed (Ahmad), Suvejlim (Al-Suwaylim), El-Zuhejli (Al-Zuhayli), Buhreva (Bouheraoua) i Usmani (Uthmani).[14]

Glavni razlozi zabrane *teverruka*

Analizirajući praktičnu primjenu *teverruka* u modernim islamskim bankama i finansijskim institucijama, ulema je uočila nekoliko spornih detalja koji dovode u pitanje validnost *teverruka* kao finansijskog instrumenta. Glavni prigovori za *teverruk* se vežu za sljedeća pitanja:[15]

12 Vidi *Šerijatskom standardu br. 30*, AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010), 523-31.

13 Vidi http://www.isra.my/fatwas/topics/commercial-banking/financing/tawarruq/item/343-prohibition-of-al-tawarruq-al-munazzam-in-2007.html?qh=YToxOntpOjA7czo4OiJoYXdhcnJ1cSI7fQ%3D%3D.

14 Vidi djela ovih autora navedenih u ovom poglavlju.

15 Sažeto iz Asyraf Wajdi Dusuki, "Can Bursa Malaysia's Suq Al-Sila' (Commodity Murabahah House) Resolve the Controversy over Tawarruq?," *ISRA Research Paper (No. 10/2010)* (2010): 14-19.

Pitanje predmeta ugovora

Jedan od ključnih uvjeta za valjanost kupoprodajnog ugovora jeste i taj da predmet kuporpodaje bude nešto što ima stvarnu vrijednost i što, sa šerijatskog stanovišta, može biti predmetom kupoprodaje (predmeti koji su zabranjeni šerijatom ne mogu biti predmetom kuporpordaje, kao što su alkohol, svinjsko meso, dionice kompanija koje se bave nelegalnim radnjama poput kasina i sl.). Ipak, predmeti koji su korišteni za obavljanje transakcija *teverruka* su u većini slučajeva bili predmeti koji nisu imali tržišnu vrijednost osim fiktivne vrijednosti koja im je dodjeljivana putem *teverruk* transakcije. Tako na primjer, Šejh El-Karhadagi navodi da se za *teverruk* transakciju koristio i neispravan aluminij iz Rusije koji je bio u skladištu više od 10 godina i koji je u stvarnosti zapravo bio 'smeće.'[16]

Istovremeno, ulema navodi i problem identifikacije ovih poredmeta kao i monitoring transakcija. Isto tako, da bi kuporpodajni ugovor bio ispravan predmet ugovora mora biti u vlasništvu prodavca. Međutim, koristeći međunarodne berze, poput LME-ja, kao platformu za obavljanje *teverruk* transakcija postoji opravdana sumnja da isti predmet bude prodat više nego jednom kupcu.[17]

Pitanje posjedovanja predmeta ugovora i njegova isporuka

Također, jedan od bitnih uvjeta za valjanost kuporpodajnog ugovora jeste i taj da predmet kupoprodaje mora egzistirati i biti u posjedu prodavca za vrijeme zaključivanja ugovora. Nepostojanje predmeta ugovora je dozvoljeno u slučaju *selema*, ali ne i u slučaju *teverruka*. Prodavac mora biti u stanju da isporući predmet ugovora kupcu ili u najmanju ruku da mu dozvoli neograničen pristup i raspolaganje predmetom.

16 Ali Muhyiddin Al-Qara Daghi, "Murāja'at Fatāwā Nadwat Al-Barakah," *Nadwah al-Barakah al-Tāsi'ah wa al-'Ishrīn li al-Iqtisād al-Islāmī* (2008), http://www.isra.my/media-centre/downloads.html?task=finish&cid=102&catid=21.

17 Abdusattar Abdu Karim Abu-Ghuddah, "Al-Sila Al-Dawliyyah Wa Dawābit Al-Ta'āmul Fīhā," ibid., http://www.isra.my/media-centre/downloads.html?task=finish&cid=91&catid=21.

Međutim, moderna praksa *teverruka*, pa samim time i robne *murabehe*, dovodi u pitanje ovaj preduvjet. Neke banke su svojim ugovorima ograničile kupcima raspolaganje kupljenom predmetom. Tako na primjer, neke klauzule ugovora eksplicitno navode da kupac nema pravo na dostavu kupljene robe ili je ovo uobičajena praksa među bankama.

Pitanje vezano za bej' el-'īna

Član 4/5 AAOIFI *Šerijatskog standarda br. 30* izričito naglašava da se predmet kupljen putem *teverruk* transakcije smije prodati isključivo trećoj osobi. Ukoliko bi se putem ugovora ili putem tržišne prakse predmet prodao nazad instituciji od koje je kupljen, onda je ta transakcija *bej' el-'īna* "koja je strogo zabranjena."[18]

Ovo također podrazumjeva da treća osoba mora biti neovisna u svome djelovanju od ugovornih strana iz prve transakcije. Dakle, nije dozvoljeno da to bude neka fiktivna transakcija sa trećom osobom koja je tu samo da bi se kozmetički zadovoljili uvjeti fikhskog *teverruka*.

Pitanje vezano za usluge agenta

Šerijatski standard br. 30 također naglašava određene smjernice kada je riječ o zastupanju klijenta od strane banke i obratno. Naime, ovaj standard ne dozvoljava da banka bude agent (*vekīl*) klijenta u prodaji predmeta koji je klijent prethodno kupio od banke. Da bi *teverruk* transakcija bila ispravna, onda klijent mora uposliti svog vlastitog agenta ili lično prodati kupljenu robu na tržištu.

Ipak, većina banaka, pri implementaciji *teverruka*, su bile te koje su prodavale robu – nakon što je ona prvobitno prodata klijentu – na tržištu putem svojim kanala prodaje. Ova praksa dovodi u pitanje kompletan set transakcija koje oslikavaju klasičnu ulogu posredovanja gdje banke pružaju manju sumu novca klijentu u zamjenu za veću sumu, što je ravno *ribā* transakciji.

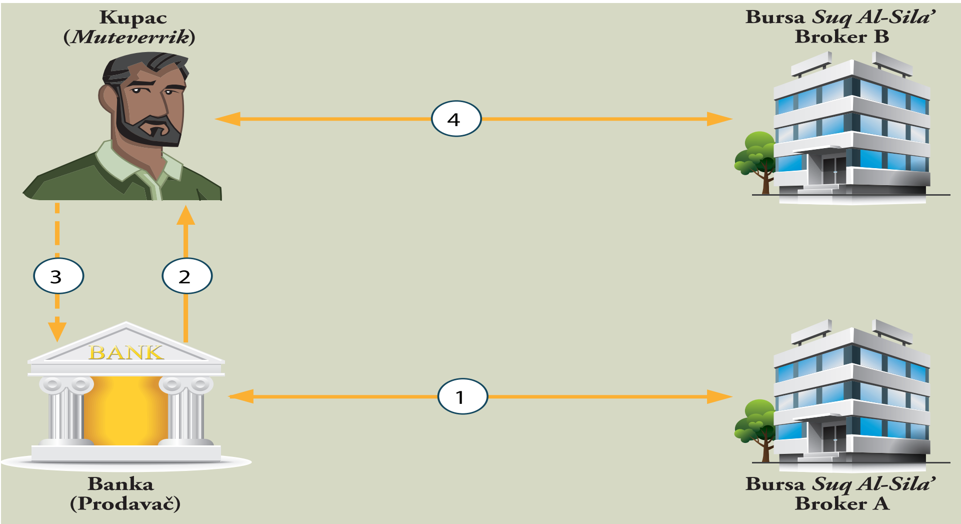
18 Vidi AAOIFI, *Shari'a Standards*, 526.

Robna *murābeha* (*commodity murābahah*)

Ukratko, savremena ulema je saglasna da je fikhski *teverruk* dozvoljen, ali organizovani ili bankarski *teverruk* nije. Prema tome, ukoliko bi se otklonule ove gore navedene prepreke pri implementaciji *teverruka* onda bi se time otklonula i zabrana za korištenje ovog instrumenta. Kao rješenje za ove prepreke, ulema je ponudila robnu *murābehu* kao alternativu.

Već smo ranije spomenuli da je *teverruk* poznat i kao robna *murābeha*. Ipak postoji mala razlika između njih. Kod *teverruka* postoje tri strane, dok robna *murābeha* podrazumjeva četri. Naime, implementacija robne *murābehe* izgleda otprilike ovako:

Ilustracija 23.3: *Grafički prikaz robne murābehe*



(1). Banka kupuje određenu robu na tržištu od brokera A u vrijednosti od milion KM za gotovinu. Važno je napomenuti da će banka kupiti robe u onolikom iznosu koji je potreban klijentu. Prema tome, prije ove transakcije, banka i klijent će se dogovoriti o sumi koja je potrebna i detaljima vezanim za transakcije.

(2). Kupljenu robu banka će prodati klijentu za cijenu koja će biti uvećana za profitnu maržu banke, recimo 1.1 milion KM.

(3). Klijent se obavezuje, putem *ve'ada* (obećanja), da će kupljenu robu platiti u određenom roku i obično u ratama.

(4). Tako kupljenu robu klijent će prodati na tržištu brokeru B za milion KM u gotovini. S obzirom da se radi o robi koja je izuzetno prometna na tržištu i što se sve ove transakcije odvijaju veoma brzo i u virtualnom svijetu putem interneta, klijent je u

stanju prodati robu po kupljenoj cijeni. Ipak, iako je rizik od pada cijene skoro pa eliminisan, ovaj rizik uvjek postoji i može se realizovat.

Imajući u vidu sve prethodno spomenute probleme sa organizovanim *teverrukom*, malezijska berza je došla na ideju da pokrene platformu za implementiranje robne *murābehe* koja će zadovoljiti šerijatske uvjete fikhskog *teverruka*. Kao rezultat studije izvodljivosti, godine 2009. malezijska berza je pokrenula *Bursa Malaysia Suq Al-Sila'*, poznata i kao *Suq Al-Sila'* odnosno *Sūk el-Sile'*.

Ovom platformom se željela obezbjediti platforma za implementiranje *teverruk* transakcija koje će zadovoljiti šerijatske uslove i zaobići gore navedene probleme. Trenutno se na *Sūk el-Sile'i* za trgovanje koristi palmino ulje, mada postoje tendencije da se vremenom ova platforma proširi i na druge predmete kao što su nafta, bakar, aluminijum i dr.[19]

Praktična primjena *teverruka*

Zbog svoje relativne fleksibilnosti, *teverruk* se jednostavno može koristiti za veliki broj transakcija koje nude islamske banke. Tako na primjer, *tevveruk* se koristi za finansiranje stambenih kredita, mobilizaciju depozita i obrtnog materijala. Ipak, ovaj finansijski instrument se najviše koristi kao instrument za menadžment likvidnostim, posebno za finansiranje potrošačkih kredita i implementaciju kreditnih kartica, i sl. U nastavku ćemo detaljnije opisati praktičnu primjenu *teverruka* za finansiranje nekih od ovih usluga.

Mobilizacija depozita

Islamske banke uveliko koriste *teverruk*, odnosno robnu *murābehu*, kako za investiranje viška kapitala kojima banke raspolažu tako i za mobilizaciju potrebnog kapitala od strane investitora i javnosti. Ukratko, proces mobilizacije depozita putem *teverruka* izgleda ovako:

(i) Banka, kojoj su potrebna sredstva za finansiranje određenog projekta, može ponuditi određeni profit potencijalnim

19 Za kraći opis posjeti web stranicu malezijske berze http://www.bursamalaysia.com. Također pogledaj Dusuki, "Can Bursa," 19-23.

investitorima u zamjenu za novčana sredstva. Ukoliko je dogovor postignut, investitor će kupiti određenu robu ili dionice na berzi (putem svog brokera, broker A) svojim sredstvima uz gotovinsko plaćanje.

(ii) Nakon što je investitor kupio robu na berzi i preuzeo vlasništvo nad njom (što se dokazuje putem određene dokumentacije), on će istu tu robu prodati banci. Međutim, cijena koju banka plaća investitoru će biti uvećana za profitnu maržu oko koje su se međusobno dogovorili i uz otplatu na rate.

(iii) Na kraju, banka će prodati tu robu na berzi (putem svog brokera, broker B) za gotovinu i time doći do potrebnih sredstava koje može preusmjeriti u projekat za koji je ova transakcija prvobitno namjenjena.

Ovaj mehanizam se uveliko koristi za međubankaske transakcije jer u svakom momentu ima banaka koje raspolažu sa viškom kapitala kao i one koje su u deficitu. Banke koje imaju višak kapitala žele da ostvare određenu dobit putem tih sredstava i ne žele da na računu imaju sredstva koja im bespotrebno leže. S druge strane, banke s deficitom mogu biti prisiljene na veće troškove ukoliko na vrijeme ne riješe taj problem. Prema tome, ovaj mehanizam zadovoljava potrebe obje strane.

Relativno sličan metod se koristi i za finansiranje obrtnog kapitala, potrošačkih kredita, kupovinu stana ili kuće i sl. Razlikuju se uglavnom u tome što različite banke koriste različitu robu za obavljanje transakcija. Isto tako, kod pojedinih metoda, kao što je to slučaj kod primjene ove metode kod kreditnih kartica, ova metoda može podrazumjevati i dodatni korak ili odlik neophodan za adekvatnu implementaciju *teverruka* u tu svrhu.

Sažetak

Dilema oko validnosti korištenja *teverruka* unutar islamskih finansijskih institucija se nastavlja i dan danas. I pored ogromne kritike kojem je ovaj ugovor izložen kako u akademskom tako i u praktičnom svijetu, njegova upotreba se nastavlja, posebno kada je riječ o robnoj *murābehi*. Ipak, dugoročno gledano, islamske banke i finansijske institucije bi trebale ograničiti upotrebu

teverruka koliko je to moguće kako bi se izbjegle negativne konotacije sa zabranom kamate. Također se treba voditi računa o tome da ove transakcije ne budu samo puko slovo na papiru kojim se samo želi zaobići zabrana kamate. Dakle, *teverruk* bi trebao biti korišten isključivo kao izuzetak a ne pravilo unutar islamske finansijske indusrije.

Poglavlje 24

BEJ' EL-DEJN (PRODAJA DUGA) I *BEJ' EL-'ĪNA* (OTKUP)

Kupoprodajnim ugovorima se razmjenjuje određena roba za novčanu protuvrijednost i ova razmjena može biti na licu mjesta ili da jedna strana odgodi svoju ugovornu obavezu. Ukoliko dođe do odgađanja plaćanja onda je u pitanju kreditna *murābeha* ili BBA, a ukoliko je odgođena isporuka robe onda je riječ o *selemu*. U ova dva slučaja stvara se obaveza kod jedne strane koja predstavlja dug (*dejn*). Dakle, dug nastaje putem kupoprodajnog ugovora ili druge transakcije ukoliko dodje do odgađanja plaćanja. Dug se također stvara pri kreditiranju.

Prodaja duga sa konvencionalne strane ne predstavlja nikakav problem i uveliko se koristi u svakodnevnom poslovanju banaka i finansijskih institucija. Međutim, sa islamskog stanovišta, ovaj dug je nešto za što se

veže velika neizvjesnost (*garer*) i mogućnost zalaska u zabranu kamate (*ribā*) jer predstavlja nematerijalnu imovinu i zbog toga pitanje njegove prodaje zaslužuje posebnu pažnju.

Isto tako, zabrana kamate nije dozvoljavala direktno kreditiranje koje bi sa sobom nosilo zagarantovanu dobit kreditoru. Da bi, na neki način, zaobišli ovu zabranu pojedini trgovci su došli na ideju kako zaobići ovu zabranu putem pravnog trika (*hile*). Umjesto jednog ugovora o kreditiranju, ovi trgovci bi sklapali niz kupoprodajnih ugovora. Ovi kupoprodajni ugovori su se, uglavnom, obavljali istovremeno ili u izuzetno kratkom roku, a konačni rezultat je bio relativno sličan (ako ne i isti) kamatnom kreditu. Takav je slučaj sa kupoprodajom poznatom pod imenom *bej' el-'īna* (otkup) koja podrazumjeva prodaju (kupovinu) određenog predmeta od druge osobe i istovremenu kupovinu (prodaju) istoj toj osobi. Razlika u cijenama između prve i druge transakcije je obično oslikavala kamatnu stopu kredita. Zbog toga većina uleme smatra ovu praksu fiktivnom transakcijom ili pravnim trikom (*hilom*) koja je služila za kamuflažu zabranjene kamate. U nastavku ćemo nešto opširnije o ovim dvijema praksama, *bej' el-dejn* (prodaji duga) i *bej' el-'īna* (otkupu).

Bej' el-dejn

Bej' el-dejn, u osnovi, predstavlja prodaju duga. Ovaj dug, teoretski, se može prodati bilo dužniku ili trećoj osobi, za gotovinu ili na odgođeno plaćanje. Ipak, ulema je zauzela različite stavove po pitanju prodaje duga. Ovdje ćemo ukratko da izložimo ova mišljenja.

Općenito, ulema se slaže da je prodaja duga dužniku dozvoljena. Isto tako, ulema se slaže da je zabranjeno prodavati dug u zamjenu za drugi dug. Ovo je poznato i kao *bej' el-kāli bi el-kāli*. Međutim, ulema se razilazi po pitanju dozvoljenosti prodaje duga trećoj osobi. U nastavku ćemo ukratko objasniti stav uleme po ovom pitanju.

Prodaja duga dužniku

Jedan od glavnih razloga zašto ulema osporava prodaju duga općenito jeste postojanje *garera* i mogućnost *ribe*. Međutim, kada je riječ o prodaji ili otpisivanju duga osobi od strane vlasnika tog duga (kreditora ili zajmodavca), većina uleme se slaže da je to dozvoljena prodaja. U ovom slučaju, pitanje neizvjesnosti ili *garera* ne postoji jer je dug obaveza dužnika, a dug se upravo njemu i prodaje.

Ovo važi ukoliko se dug prodaje dužniku za originalnu vrijednost duga, odnosno po paritetu. Ipak, ukoliko se radi o prodaji duga za vrijednost koja je manja od originalne, takozvano diskontiranje ili popust, onda većina uleme ne dozvoljava ovu praksu. Naime, uvečanje ili smanjenje iznosa duga, ukoliko je riječ o ugovornoj obavezi, ulema smatra dvijema stranama istog novčića.[1] Razlog tome je što ulema želi da odvoji ovaj čin od čina samovoljnog opraštanja duga što se smatra i jednim vidom ibadeta, shodno riječima Allaha dž.š. iz *sure El-Bekare* gdje kaže:

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

A ako je u nevolji, onda pričekajte dok bude imao; a još vam je bolje, nek znate, da dug poklonite. (Krava, 280)

Prema tome, opraštanje cjelokupnog ili djelomičnog duga je pohvalno u islamu. Praksa djelomičnog opraštanja duga se također veže i za hadis Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, u kojem se kaže:

عَنْ عِكْرِمَةَ، عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: لَمَّا أَرَادَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ يُخْرِجَ بَنِي النَّضِيرِ قَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّكَ أَمَرْتَ بِإِخْرَاجِنَا وَلَنَا عَلَى النَّاسِ دُيُونٌ لَمْ تَحِلَّ، قَالَ: «ضَعُوا وَتَعَجَّلُوا»

Prenosi se od Ikrime, a on od Ibn-Abbasa, radijallahu anhuma, da je rekao: Kada je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, htio protjerati pleme Benu-Nadir (iz Medine) oni rekoše: "O Allahov Poslaniče, sallallahu alejhi ve sellem, naredio si nam da napustimo Medinu, a mi imamo kod ljudi dugove koji nisu isplaćeni." – pa je on rekao: "Umanjite i ubrzajte (tj. oprostite dio duga i ubrzajte plaćanje)."[2]

---

1 Mohammed Obaidullah, *Islamic Financial Services* (Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005), 25.

2 Hakim, *Al-Mustadrak ʿAlā Sahīhayni*, vol. 2 (Beirut: Dār al-Kutub al-ʿIlmiyyah,

Isto tako, kako god je dozvoljeno i pohvalno da se dug oprosti, isto tako je dozvoljeno da se ovaj dug proda dužniku u zamjenu za nešto drugo. S druge strane, zahirije ne dozvoljavaju prodaju duga ni dužniku zbog postojanja *garera*. Prema njima, prodaja duga podrazumjeva prodaju nećega što je nepoznato i čije karakteristike ne poznajemo, te kao takvo ne može biti predmetom prodaje.

Da bi bolje razumili ovu transakciju, uzećemo jedan primjer. Alija je kupio auto od Omera i ostao mu dužan 1,000 KM. Nakon određenog vremena, Alija će isplati svoj dug. Međutim, ukoliko nije u stanju da isplati preostali dug, Omer može prodati taj dug – dug od 1,000 KM – za određenu imovinu koju Alija ima kod sebe, recimo poljoprivredne proizvode čime će dug biti isplaćen. Ipak, prodaja duga mora da bude po paritetu, tj. dug u vrijednosti od 1,000 KM mora da bude zamjenjen za imovinu u vrijednosti 1,000 KM.

Prodaja duga trećoj osobi

Prodavanje duga trećoj osobi je nešto o čemu se ulema razišla. Naime, opće pravilo je da se ne smije prodavati ono što nije u posjedu prodavca i što ne postoji. Veliki je broj hadisa u kojima se navodi ova zabrana. Ovdje ćemo spomenuti neke od njih.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ قَالَ: حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ جَعْفَرٍ قَالَ: حَدَّثَنَا شُعْبَةُ، عَنْ أَبِي بِشْرٍ، قَالَ: سَمِعْتُ يُوسُفَ بْنَ مَاهَكَ، يُحَدِّثُ عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ، قَالَ: قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ الرَّجُلُ يَسْأَلُنِي الْبَيْعَ وَلَيْسَ عِنْدِي، أَفَأَبِيعُهُ؟

قَالَ: »لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ«

Od Hakima bin Hizama se prenosi da je rekao: Rekao sam: "O Allahov Poslaniče, jedan čovjek je tražio od mene da mu prodam ono što nije kod mene, pa da li da mu prodam?" – on reče: "Ne prodaji što nije kod tebe!"[3]

U Buharijinom *Sahīhu* se navodi i ovaj hadis:

1990-1411H), 61. Hadis bilježi i Taberani u djelu *Al-Mu' jam al-Awsat*, Bejheki u djelu *As-Sunan al-Kubrā* i Darekutni u djelu *Sunan ad-Dārekutnī.*

3 Ibn Mājah, *Sunan Ibn Mājah*, vol. 2 (Dār Ihyāi al-Kutub al-'Arabiyyah, n.a.), 737. Hadis također bilježi i Ebu-Davud u svom *Musnedu*, Imam Ahmad u svome *Musnedu*, Tirmizi u svome *Sunenu*, Taberani u djelu *Al-Mu' jam al-Kabīr*, i drugi.

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْلَمَةَ، حَدَّثَنَا مَالِكٌ، عَنْ نَافِعٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: »مَنِ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلاَ يَبِعْهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ«، زَادَ إِسْمَاعِيلُ: »مَنِ ابْتَاعَ طَعَامًا فَلاَ يَبِعْهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ«

Pričao nam je Abdullah b. Mesleme, njemu Malik prenoseći od Nafija, on od Ibn-Omera, radijallahu anhuma, da je Vjerovjesnik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Ko kupi hranu, neka je ne prodaje, dok je ne primi." Isma'il je dodao: "Ko kupi hranu, neka je ne preprodaje, dok je ne preuzme."[4]

Uzimajući u obzir ovu zabranu i samu prirodu duga, a to je nematerijalnost, hanefije, hanbelije i zahirije ne dozvoljavaju prodaju duga trećoj osobi. S druge strane, šafije dozvoljavaju prodaju duga trećoj osobi ukoliko se radi o potvrđenom dugu (*el-dejn el-mustekirr*).[5] Malikije, isto tako, dozvoljavaju prodaju duga trećoj osobi, ali uz zadovoljavanje određenih uvjeta. Među ovim uvjetima su:

(1) Predmet prodaje, dug, mora biti nešto čija je prodaja dozvoljena prije preuzimanja.

(2) Predmet duga mora biti nešto što nije potrošno kao što je hrana. Drugim riječima, predmet prodaje mora biti nešto što je trajno.

(3) Plaćanje se mora izvršiti na licu mjesta kako bi se izbjegla prodaja duga za dug, *bej' el-kāli bi el-kāli*.

(4) Cijena mora biti ili druge vrste ili, ukoliko se radi o istoj vrsti robe, jednaka dugu kako bi se izbjegla kamata.

(5) Cijena ne smije biti izražena u zlatu, ako je dug u srebru kako bi se izbjegla prodaja novca za novac uz odgodu (*ribā*).

(6) Vjerovatnoća neplaćanja duga je mala ispitivanjem finansijskog

4 Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 216. Hadis br. 2136. Hadis se također navodi pod rednim brojevima 2126, 2133 i 2135. Hadis također bilježe Muslim u svome *Sahihu*, Ibn-Madže u *Sunenu*, Imam Malik u *Muvettau*, Imam Šafija u *Musnedu*, Imam Ahmed u *Musnedu*, i mnogi drugi.

5 *El-dejn el-mustekirr* je onaj dug čije plaćanje je zagarantovano, tj. ne postoji mogućnost neplaćanja. Vidi Wahbah al-Zuhayli, "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah" (paper presented at the Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001), 80-81.

stanja dužnika.

(7) Dužnik mora potvrditi dug tako da on kasnije ne može negirati svoju obavezu.

(8) Dužnik mora biti u stanju da preuzme obavezu duga.

(9) Ne smije biti nikakvo neprijateljstvo između dužnika i kupca duga.[6]

Prodaja duga uz odgođeno plaćanje

Na početku smo spomenuli da se ulema slaže o zabrani prodaje duga u zamjenu za drugi dug, *bej' el-kāli bi el-kāli*. Neki autori navode da postoji konsenzuz (*idžmā'*) među ulemom o zabrani prodaje duga za drugi dug, bez obzira da li se radi o prodaji dužniku ili trećoj osobi.[7] Za ovo se veže zabrana Allahovog Poslanika, *sallallahu alejhi ve sellem*, u hadisu koji glasi:

عَنِ ابْنِ عُمَرَ »أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نَهَى عَنْ بَيْعِ الْكَالِئِ بِالْكَالِئِ«

Od Ibn-Omera, radijallahu anhu, se prenosi da je rekao: "Zaista je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, zabranio bej' el-kāli bi el-kāli."

Praktična primjena *bej' ed-dejna*

S obzirom na preovladavajuće mišljenje uleme o zabrani prodaje duga, praktična primjena *bej' el-dejna* je relativno ograničena. Ipak, u nekim zemljama u kojima je *bej' el-dejn* dozvoljen – kao što su na primjer Malezija, Bruneji, Singapur, Indonezija i Tajland – *bej' el-dejn* se uveliko koristi. Tako na primjer u ovim zemljama dozvoljeno je da finansijske institucije izvrše securitizaciju potraživanja i da iste prodaju na marketu uz određeni popust, tj. po diskontnoj cijeni.

---

6 Vidi "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah" (paper presented at the Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001), 81-82.

7 Vidi "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah," 79.

Isto tako, islamske obveznice u velikom omjeru predstavljaju određeni vid duga mada to nije uvjek slučaj. Ovim obveznicama, bilo da se radi o korporacijskim ili državnim obveznicama se, u gore navedenim zemljama, može trgovati na sekudarnom tržišto.

***Bej' el-'īna* (otkup)**

U literaturi fikha ćemo naići na nekoliko pravnih trikova (*hijel* množina od *hīletun* ili *hila*) kojima su se željele zaobići određene zabrane, pa tako i zabrana kamate. Jedan od takvih pravnih trikova jeste i *bej' el-'īna*, iskup ili otkup. Ovaj ugovor, mada dosta kontraverzan i kritikovan od strane mnogih, ima za cilj prvenstveno da osoba kojoj je potreban kapital dođe do tog kapitala, a da to ne bude putem kamatskog kredita.

Definicija *bej' el-'īna*

U suštini, *bej' el-'īna* se može definisati kao kupoprodajni ugovor kojim kupac kupuje određenu predmet (robu) od prodavca na kredit i odmah ga proda nazad, osobi od koje ga je kupio, za gotovinu. Bejheki, u svome djelu *Sha'bul-Īmān* definiše kuporpordaju na principu *bej' el-'īna* ovako:

وَالتَّبايُعُ بِالْعِينَةِ: أَنْ يَأْتِيَ الرَّجُلُ فَيَقُولُ: اشْتَرِ كَذَا وَكَذَا، وَأَنَا أَشْتَرِيهِ مِنْكَ بِرِبْحِ كَذَا وَكَذَا

Da dođe čovjek i kaže: Kupi to i to, a ja ću to kupiti od tebe uz profit.[8]

Ibn-Tejmijje u svome djelu *Al-Fatāwa al-Kubrā* definiše *bej' el-'īna* na sljedeći način:

الْعِينَةِ، وَهُوَ بِأَنْ يَبِيعَهُ سِلْعَةً إِلَى أَجَلٍ ثُمَّ يَبْتَاعَهَا مِنْهُ بِأَقَلَّ مِنْ ذَلِكَ، فَهَذَا مَعَ التَّوَاطُؤِ يَبْطُلُ الْبَيْعَانِ؛ لِأَنَّهَا حِيلَةٌ

El-'īna, a to je da [čovjek] proda robu [drugom čovjeku] na odgodu, a potom je kupi od njega za manje od toga, a ovo sporazumno poništava ove dvije prodaje jer su one trik (hīla).[9]

8 Al-Bayhaqī, *Sha'bul-Īmān*, vol. 6 (Riyād: Maktabah Ar-Rushdi Li An-Nashri wa at-Tawzī'i, 2003-1423H), 92.

9 Ibn Taymiyyah, *Al-Fatāwa Al-Kubrā Li Ibn Taymiyyah*, vol. 4 (Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1987-1408H), 21.

Ova gore navedena definicija je definicija koja oslikava formu, odnosno način na koji se u praksi sprovodi ovaj ugovor, ali ne i suštinu ovog ugovora. S druge strane, *Al-Mawsu'ah Fiqhiyyah* (*Enciklopedija fikha*) definiše *bej' el-'īna* na temelju suštine zbog koje se ovaj ugovor prvobitno i sklapa. Pa tako ona ovaj ugovor definiše kao "kredit u obliku prodaje kako bi povećanje izgledalo zakonito."[10] El-Zuhejli definiše ovaj ugovor kao "prodaja koja služi kao trik kako bi se dozvolilo zaduživanje na bazi kamate (*ribe*)."[11]

Bej' el-'īna je, dakle, jedna vrsta kreditiranja koje se postiže dvostrukim kupoprodajnim ugovorom kako bi se izbjegla zabrana kamate.

Legalitet *bej' el-'īna*

Legalitet *bej' el-'īna* ugovora se usko veže za legalitet pravnih trikova (*hijel*) i pravne preventive (*seddu el-zerā'i*) kojom se želi spriječiti pristup onome što je zabranjeno putem dozvoljenih sredstava. Za dozvolu *bej' el-'īna* ugovora također je važna rasprava o formi i suštini. Tako na primjer, oni koji daju prednost formi, tekstu ugovora, dozvoljavaju *bej' el-'īna* ugovor. Oni smatraju da je kuporpodaja u osnovi dozvoljena i mi ne možemo suditi o tome šta se krije iza i koji su motivi ovih ugovora. Drugi, pak, smatraju da nije dovoljna samo forma da bi ugovor bio valjan, nego je potrebno i da suština bude u skladu sa načelima šerijata. Prema tome, *nijjet* ili namjera ugovornih strana igra ključnu ulogu u tome da li će *bej' el-'īna* ugovor biti šerijatski ispravan ili ne.

Ovaj ugovor se veže za šafijski mezheb, mada i to nije tako očigledno kao što se predstavlja u literaturi.[12] Tako šafije i zahirije smatraju ovaj ugovor validnim ali ipak *mekrūh* (pokuđenim) ugovorom. S druge strane, hanefijski mezheb pravi razliku između *bej' el-'īna* ugovora koji se sklopi sa istom osobom i ugovora koji se sklopi sa trećom osobom. Tako, hanefije

10 Citirano u ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 221.

11 Za detaljnu diskusiju o ovom ugovoru i stavu uleme vidi Wahbah Al-Zuhayli, *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*, trans. Mahmoud A El-Gamal, vol. 1 (Damascus: Dar al-Fikr, 2003), 113-17.

12 Vidi polemiku o ovom pitanju u ISRA, *Islamic Financial System*, 222-23; vidi isto Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007; repr., December 2007, June 2008), 149.

dozvoljavaju *bej' el-'īna* ugovor sa trećom osobom, ali zabranjuju sa istom. Isto tako, hanbelije prave razliku između *bej' el-'īna* ugovora koji ne dozvoljavaju i *teverruka* (tročlanog ugovora) koji dozvoljavaju. Stav malikija je da oni ne dozvoljavaju *bej' el-'īna*. Prema tome, možemo zaključiti da ulema generalno ne dozvoljava *bej' el-'īna* ugovor jer ga smatra bespravnim načinom sticanja koristi slično kamati.[13]

Ulema navodi i sljedeći hadis kao dokaz zabrane *bej' el-'īna* ugovora u kojem se kaže:

عَنْ أَبِي إِسْحَاقَ , قَالَ: دَخَلَتِ امْرَأَتِي عَلَى عَائِشَةَ وَأُمِّ وَلَدٍ لِزَيْدِ بْنِ أَرْقَمَ فَقَالَتْ لَهَا أُمُّ وَلَدِ زَيْدٍ: إِنِّي بِعْتُ مِنْ زَيْدٍ عَبْدًا بِثَمَانِمِائَةٍ نَسِيئَةً وَاشْتَرَيْتُهُ مِنْهُ بِسِتِّمِائَةٍ نَقْدًا فَقَالَتْ عَائِشَةُ رَضِيَ اللهُ عَنْهَا: »أَبْلِغِي زَيْدًا أَنْ قَدْ أَبْطَلْتَ جِهَادَكَ مَعَ رَسُولِ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَّا أَنْ تَتُوبَ , بِئْسَمَا شَرَيْتَ , وَبِئْسَ مَا اشْتَرَيْتَ«

Majka djeteta Zejd ibn Erkama je došla kod Aiše, radijallahu anha, i rekla: "Prodala sam roba Zejdu za 800 uz odgođeno plaćanje, a potom sam ga kupila za 600 u gotovini." A Aiša, radijallahu anha, rekla: "Reci Zejdu da je upropastio svoj džihad sa Allahovim Poslanikom, sallallahu alejhi ve sellem, osim ako se pokaje. Ružne li kupovine i ružne li prodaje koju si učinio!"[14]

Islamska fikhska akademija je donijela *fetvu* kojom se općenito zabranjuju pravni trikovi kojima se želi dozvoliti nešto što je u osnovi *harām* (zabranjeno). Prema njoj postoje u osnovi tri vrste pravnih trikova: (i) oni koji su kategorički zabranjeni, (ii) oni čija je društvena korist veća od štete, pa se smatraju djelomično dozvoljenim, i (iii) oni oko kojih postoje oprečna mišljenja.[15]

Praktična primjena *bej' el-'īna*

Kao što smo ranije spomenuli, *bej' el-'īna* se u osnovi sastoji od dva kuporpodajna ugovora. Ukratko, *bej' el-'īna* se može primjeniti na dva

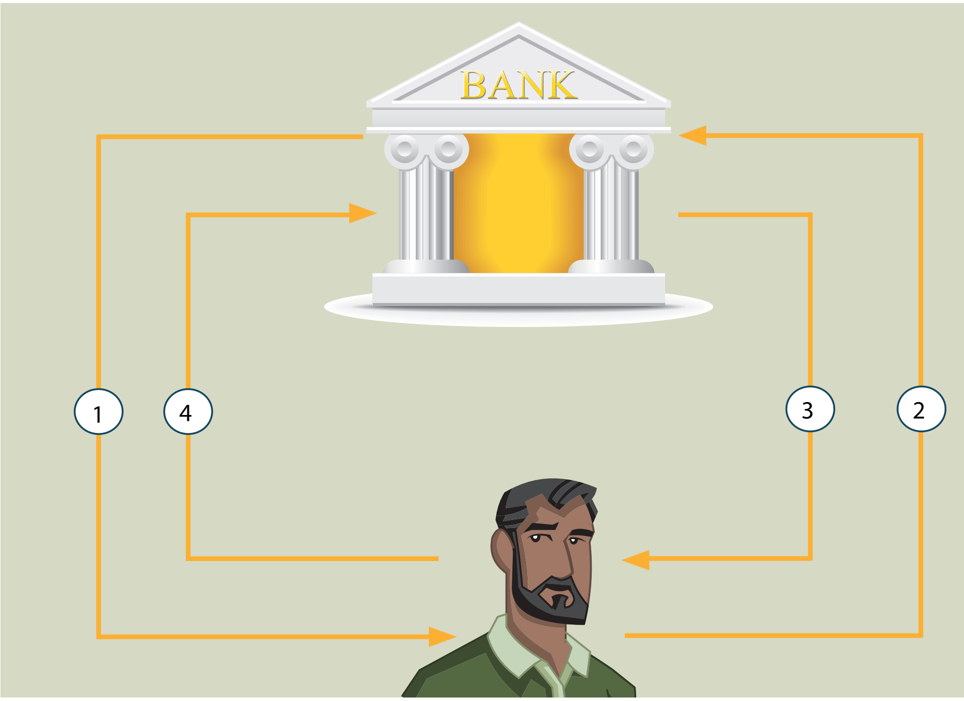
13 Vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 152.

14 Al-Bayhaqi, *As-Sunan Al-Kubrā*, 3 ed., vol. 5 (Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003-1424H), 539. Hadis bilježi i Darekutni, vidi Al-Zuhayli, *Financial Transactions*, 1, 115-16.

15 Za detaljnu raspravu o ovome vidi Islamic Fiqh Academy, *Resolution and Recommendations of the Council of the Islamic Fiqh Academy (1985-2000)* (Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000), 200-01.

jednostavna načina. Prvi način je da osoba A kupuje predmet od osobe B uz odgođeno plaćanje, na kredit. Odmah nakon zaključenja prvog ugovora, osoba A prodaje taj isti predmet osobi B za gotovinu i ovime je transakcija zavšena. Drugi način je da osoba A proda neki predmet koji posjeduje osobi B za gotovinu i odmah kupi taj predmet nazad od osobe B na kredit. U oba ova slučaja, osoba A je došla do finansijskih sredstava, novca, 'teoretski' zaobilazeći zabranu kamate. Važno je naglasiti da, u većini slučajeva, predmet kupoprodaje se nikad ne razmjenjuje nego se samo koristi fiktivno kako bi se zadovoljile formalnosti. Ilustracija 24.1 ispod ukratko pokazuje praktičnu primjenu *bej' el-'īna* ugovora.

Ilustracija 24.1: *Praktična primjena bej' el-'īna ugovora*



(1). Banka prodaje određeni predmet, čija je osnovna cijena 1,000 KM, klijentu za 1,100 KM uz mogućnost odgođenog plaćanja.
(2). Istovremeno, klijent kupuje taj isti predmet od klijeta za originalnu cijenu, tj. 1,000 KM, uz gotovinsko plaćanje.
(3). Klijent preuzima novac bilo u kešu ili tako da je njegov račun kreditiran za istu sumu.
(4). Klijent plaća cijenu banci bilo u ratama ili paušalno prema dogovorenom rasporedu.

Ovaj ugovor se jedino primjenjuje u Maleziji i na Brunejima jer oni, slijedeći šafijski mezheb, smatraju *bej' el-ʿīna* dozvoljenim. S obzirom na njegovu jednostavnost u primjeni, ovaj ugovor se primjenjuje u islamskim bankama ovih zemalja za finansiranje potrošačkih kredita, finansiranje obrtnog kapitala, kreditiranje školovanja, i sl.

Sažetak

Ukratko, glavni i osnovni problem sa *bej' el-ʿīna* ugovorom jeste taj što ga većina uleme smatra kamuflažom i pravnim trikom kojim se želi legalizovati *ribā* (kamata). Pored toga, ovim ugovorom se vežu dva ugovora u jedan što šerijatski nije dozvoljeno. Čak i ako ova dva ugovora, prodaja i kupovina, na izgled nisu međusobno povezani, prvobitne namjere ugovornih strana ih na neki način čine povezanim.

Bej' el-ʿīna ugovor bi se, donekle, mogao tolerisati ukoliko bi zadovoljio nekoliko preduvjeta. Prvo, ukoliko bi kupovina i prodaja predmeta bile vremenski odvojene transakcije i bez prethodne namjere ugovornih strana da to urade. Dakle, nema ništa sporno u tome da osoba A kupi, recimo, auto od osobe B na kredit za 5,000 KM bez namjere da ga proda nazad osobi B. Ukoliko, nakon određenog vremena, osobi A bude potreban novac i odluči da proda auto, ona to može uraditi za gotovinu, recimo 4,500 KM. S obzirom da ovo nije bilo planirano, nema ničega spornog u tome da osoba A proda auto osobi B od koje je auto kupljeno.

Drugo, ulema dozvoljava *bej' el-ʿīna* transakciju ukoliko su kupovna i prodajna cijena iste. U tom slučaju ni jedna strana nije na gubitku, odnosno ni jedna strana ne dobija, pa prema tome nema ni elementa kamate. Treće, dozvoljeno je da osoba A kupi određeni predmet od osobe B i da ga proda nazad osobi B ukoliko osoba A uradi određene modifikacije na tom predmetu. Na primjer, ukoliko osoba A kupi auto od osobe B pa ga potom doradi tako što ga modificira, na neki način, onda se ovo smatra sasvim drugim predmetom i njegova prodaja nazad istoj osobi se ne bi smatrala zabranjenom.

Poglavlje 25

SUKŪK (ISLAMSKI CERTIFIKATI)

Za razvoj bilo kojeg finansijskog sistema, razvoj aktivnog i efikasnog tržišta kapitala je neophodan. Kada je riječ o islamskom tržištu kapitala, onda se s pravom može reči da *suk*ū*ki*, odnosno islamski certifikati, dominiraju unutar islamske finansijske industrije. Razvoj islamskih fondova, indeksa i drugih grana islamskog tržišta kapitala su isto tako doživili procvat u zadnjih nekoliko godina. Međutim, njihov razvoj se ne može porediti sa ogromnim razvojem *sukūka* koji bilježe godišnji porast od preko 30%, izuzev 2008. godine kada je tržište *sukūka* doživilo krah što zbog globalne finansijske krize to i zvog polemike oko šerijatske validnosti nekih od struktura *sukūka* i njihove primjene u praksi. S obzirom da ovaj sektor islamske finansijske industrije privlaći ogroman interes kako istoka tako i zapada, ovdje ćemo ukratko opisati glavne oblike *sukūka* koji se koriste danas na tržištu.

Definicija *sukūka*

Riječ *sukūk* je množina od riječi sakk koja u arapskom jeziku znači spis, dokument, priznanica, ček, polica, mjenica, obveznica.1 Neka historijska istraživanja ukazuju na to da engleska riječ *cheque* (ček) vodi porijeklo od ove gore arapske riječi *sakk*. Tehničko značenje riječi *sukūk* se veže za certifikate ili vrijednosne papire koji predstavljaju finansijske obaveze koje proizlaze iz trgovinskih ili drugih poslovnih aktivnosti. Kada je riječ o islamskim finansijama, onda se u literaturi ova riječ, *sukūk*, veoma često prevodi kao islamske obveznice, aludirajući time na konvencionalne obveznice (*bonds*). Ipak, adekvatniji prevod ove riječi bi bio islamski certifikati (investicijski certifikati) zbog specifičnosti *sukūka* i njihovih struktura kao i njihove razlike u odnosu na konvencionalne obveznice, a o čemu ćemo ubrzo govoriti.

Postoji mnogo definicija *sukūka*, a u nastavku ćemo navesti one najviše korištene u literaturi. Tako na primjer, Komisija za vrijednosne papire Malezije (*Securities Commission* ili SC), definiše *sukūke* kao: "certifikate o jednakoj vrijednosti koji ukazuju na nedjeljivo vlasništvo ili ulaganje u imovini koristeći šerijatska načela i koncepte koje je odobrilo SAC (*Shari'ah Advisory Council* ili Šerijatsko savjetodavno vijeće). "[2]

Sličnu definiciju nudi i Organizacija za računovodstvo i reviziju islamskih finansijskih institucija (AAOIFI), u *Šerijatskom standardu br. 17*, u kojem se investicijski *sukūki* (*Sukūk Istithmar*) definišu kao: "certifikati o jednakoj vrijednosti koji ukazuju na nedjeljive dionice u vlasništvu materijalne imovine, plodouživanja i usluga, imovine pojedinih projekata ili posebnih investicijskih aktivnosti."[3]

Odbor za islamske finansijske usluge (IFSB), u svom *Standardnu o adekvatnosti kapitala* (*Capital Adequacy Standard*), definiše *sukūke* kao: "certifikate koji predstavljaju vlasnikovo proporcionalno vlasništvo u nedjeljivom dijelu predmetne imovine kojima vlasnik preuzima sva prava i

1 Vidi Teufik Muftić, *Rječnik Arapsko-Bosanski* 3ed. (Sarajevo: El-Kalem, 1997), 595.

2 SC, "Islamic Securities Guidelines (Sukuk Guidelines)," (Kuala Lumpur: Securities Commission, 2011).

3 Vidi *Šerijatski standard br. 17* u AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010).

obaveze te imovine."[4]

Iako su ove definicije dosta slične jedna drugog, postoji određena razlika među njima, posebno ako se uzme u obzir vrsta imovine koje se može koristiti za izdavanje *sukūka*. Tako, na primjer, AAOIFI i IFSB ne prepoznaju finansijsku imovinu (tj. potraživanja ili dugove) kao imovinu na osnovu koje se mogu izdat *sukūki* kojima se može trgovati, dok SC to dozvoljava.

Razlike između konvencionalnih obveznica i *sukūka*

Konvencionalne obveznice predstavljaju ugovor o dugu između dužnika (emitenta/izdavatelja obveznica) i zajmodavca/investitora (vlasnika obveznica) prema kojem se izdavatelj obavezuje da će osigurati glavnicu kredita plus kamate vlasniku obveznica u zamjenu za pozajmljena sredstva. Obveznica je certifikat kojim se trguje na sekundarnom tržištu i koji dokazuje obavezu (dug) izdavatelja (dužnika).

Postoji nekoliko vrsta obveznica. Tako na primjer, postoje obveznice koje predstavljaju dužnički instrument s fiksnim povratom. Ovakav instrument nudi plaćanje određenog iznosa kamate investitoru u tačno određenom vremenskom razdoblju sve do konačnog datuma dospijeća date obveznice. Ovo periodično plaćanje je poznato i kao isplata kupona (*coupon payment*). Obveznice, dakle, predstavljaju (dužnički) finansijski instrument baziran na kamati koji sa sobom nosi ugovorno obećanje, od strane dužnika/izdavatelja, da će platiti zajmodavcu određeni iznos kamate ili kupon. Po dospijeću, nominalna vrijednost obveznica treba da bude isplaćena vlasniku obveznice radi otkupa istih. Obveznicama se može trgovati za nominalnu vrijednost ili za umanjenu cijenu (tj. na popust).

Postoje i takozvane obveznice bez kupona (*zero coupon bonds*) koje se prodaju za umanjenu cijenu i koje 'ne plaćaju' kamatu. Na primjer, investitor će kupiti ovakvu obveznicu za, recimo, 980 KM iako je njena nominalna vrijednost zapravo 1,000 KM. Međutim, po dospijeću izdavatelj će otkupiti obveznicu za njenu nominalnu vrijednos, tj. 1,000 KM, čime će vlasnik ove obveznice ostvariti kapitalnu dobit od 20 KM. Drugim riječima, iako se za

4 IFSB, *Capital Adequacy Standard for Institutions (Other Than Insurance Institutions) Offering Only Islamic Financial Services* (Kuala Lumpur: IFSB, 2005).2005

obveznice bez kupona kaže da one ne plaćaju kamatu iz ovog jednostavnog primjera možemo zaključiti da kamata ipak postoji i kod ovih obveznica.

O konvencionalnim obveznicama bi se moglo dosta toga napisati, ali ovaj kratki opis ima za cilj samo da ukaže na osnovne karakteristike ovih finansijskih instrumenta. Ono što je mnogo važnije za ovo poglavlje jeste da napravimo jednu jednostavnu komparaciju između konvencionalnih obveznica općenito i *sukūka* kao islamske alternative tim obvznicama. Tabela 25.1 ispod ukratko prikazuje ove razlike:

Iz svega gore navedenom vidimo i zašto je došlo do razvoja *sukūka*. Prvo, investiranje putem konvencionalnih obveznica nije dozvoljeno jer one ne zadovoljavaju šerijatska načela (zato što su bazirane na kamati, između ostalog), dok *sukūki* predstavljaju šerijatski-kompatibilne finansijske instrumente. Drugo, mobilizacija finansijskih sredstava putem obveznica ne podrazumjeva da će se ta sredstva koristiti u etičke i društvene svrhe. Ne samo to, ova sredstva se mogu koristiti i za neke *haram* (zabranjene) aktivnosti kao što su proizvodnja opojnih pića i izgradnja kasina. S druge strane, mobilizacija sredstava putem *sukūka* nalaže korištenje ovih sredstava za ulaganja isključivo u šerijatski dozvoljene projekte i aktivnosti.

Ipak, kao glavni razlog pojave *sukūka* na tržištu se uglavnom veže za neuspjeh postojećeg tržišta da ponudi instrumente koji će zadovoljiti potrebe islamski-orijentiranih investitora. O ovome Mirahor i Zaidi kažu: "*sukūk* certifikati su nedavno uvedeni iz istih razloga koji su doveli do osnivanja beskamatnog bankarstva, čiji je cilj bio zadovoljiti zahtjeve onih investitora koji su htjeli investirati svoju ušteđevinu u šerijatski-kompatibilne finansijske instrumente."[5] Dakle, glavna razlika između konvencionalnih obveznica i *sukūka* leži u načinu na koji su strukturirani i kako se stavljaju u promet. Dok su konvencionalne obveznice zasnovane na kamati, *sukūki* su strukturirani na temelju razmjene postojeće imovine uz određenu finansijsku naknadu. Osim toga, konvencionalne obveznice predstavljaju "obični dug emitenta" i stvaraju odnos kreditor–dužnik, dok *sukūki* predstavljaju "pored rizika boniteta emitenta, vlasnički udio u postojećoj ili dobro definisanoj imovini

5 Abbas Mirakhor and Iqbal Zaidi, "Profit-and-Loss Sharing Contracts in Islamic Finance," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007), 53.

ili projektu" s potpuno drugačijim skupom odnosa.[6]

Tabela 25.1: *Razlike između obveznica i sukūka*

	Sukūk	Obveznice (Bonds)
Struktura	Koriste se raznorazni ugovori kojima se stvara finansijska obaveza.	Jednostavno se koristi kreditni ugovor kojim se stvara dužnička obaveza.
Imovina	Postojanje imovine je preduslov.	Imovina nije neophodna.
Osiguranje	Zavisno od *sukūka* : pokrivenim imovinom ili baziranih na aktivi.	Obvezηce mogu biti sa ili bez osiguranja.
Kupon / Rata najma	Periodični profit/renta koju emitent plaća vlasniku *sukūka*.	Periodična isplata kamate vlasniku obveznica.
Po dospijeću	Emitent otkupljuje predmetnu imovinu za nominalnu vrijednost.	Emitent otkupljuje obveznice za nominalnu vrijednost.
Neispunjenje obaveza	Renta/osnovica obaveza emitenta.	Kamata i osnovica obaveze emitenta.
Proces izvršenja	Nešto duži proces, između 8 do 10 sedmica.	Ustaljena praksa, između 6 do 8 sedmica.
Troškovi	Pored standardnih troškova, tu su troškovi vezani za dobijanje fetve.	Relativno standardizovani i fiksni troškovi.
Određivanje cijene	Zasnovano na konvencionalnim mjerila i prethodno izdatih dužničkih obveznica.	Isto.
Investitori	Konvencionalni i islamski investitori.	Konvencionalni investitori.
Vlasništvo	Vlasnik posjeduje imovinu (kod *sukūka* pokrivenih imovinom).	Vlasnik posjeduje samo pravo na novčani tok.
Temeljni instrument	Zavisno od ugovora koji se koristi.	Dužnički instrument.
Trgovanje	Zavisi od vrste *sukūka*.	Nema ograničenja.
Investiranje prihoda	Prihodi se mogu investirati isključivo u šerijatski-saglasne aktivnosti.	Prihodi se mogu investirati u svaki legalni biznis bez ograničenja.

Izvor: Istraživanje autora

6 S obzirom da se najčešće izdaju *idžāra sukūk* gdje je predmet ovih *sukūka* najam, to stvara odnos najmodavca–zakupca. Vidi "Profit-and-Loss Sharing Contracts in Islamic Finance," in *Handbook of Islamic Banking*, ed. M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007).

Sukūk: historijski pregled

Iako se o *sukūkima* detaljno počelo pisati i govoriti tek unazad par decenija i iako se razvoj ovog segmenta islamske finansijske industrije veže za 2000. godinu, ideja *sukūka* nije inovacija moderne islamske finansijske industrije.[7] Naprotiv, upotreba *sukūka* se veže čak za prvo stoljeće po Hidžri (7.-8. stoljeće) za vrijeme Emevijskog hilafeta. Imam Malik, u svome *Muvettau*, bilježi hadis u kojem se spominje termin *sukūk*. Hadis glasi ovako:

وَحَدَّثَنِي عَنْ مَالِكٍ أَنَّهُ بَلَغَهُ، أَنَّ صُكُوكًا خَرَجَتْ لِلنَّاسِ فِي زَمَانِ مَرْوَانَ بْنِ الْحَكَمِ مِنْ طَعَامِ الْجَارِ، فَتَبَايَعَ النَّاسُ تِلْكَ الصُّكُوكَ بَيْنَهُمْ قَبْلَ أَنْ يَسْتَوْفُوهَا، فَدَخَلَ زَيْدُ بْنُ ثَابِتٍ، وَرَجُلٌ مِنْ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَلَى مَرْوَانَ بْنِ الْحَكَمِ، فَقَالَ: « أَتُحِلُّ بَيْعَ الرِّبَا يَا مَرْوَانُ ؟» فَقَالَ: «أَعُوذُ بِاللَّهِ، وَمَا ذَاكَ ؟» فَقَالَ: «هَذِهِ الصُّكُوكُ تَبَايَعَهَا النَّاسُ، ثُمَّ بَاعُوهَا، قَبْلَ أَنْ يَسْتَوْفُوهَا» فَبَعَثَ مَرْوَانُ الْحَرَسَ يَتْبَعُونَهَا، يَنْزِعُونَهَا مِنْ أَيْدِي النَّاسِ، وَيَرُدُّونَهَا إِلَى أَهْلِهَا

Prenosi se od Malika da je on čuo kako su u vrijeme Mervan ibnul-Hakema ljudima davane priznanice (sukūki) na ime hrane [pijace] Džara, pa su ljudi međusobno trgovali ovim priznanicama prije nego su preuzeli hranu. Zejd ibn-Sabit sa još jednim ashabom Allahovog Poslanika, sallallahu alejhi ve sellem, je otišao kod Mervana ibnul-Hakema i rekao: "Mervane, jesil ti dozvolio kamatu?" On reče: "Tražim utočište kod Allaha! Šta je to?" – a on (Zejd) reče: "Ove priznanice koje ljudi kupuju pa potom prodaju prije nego što preuzmu robu." Na to je Mervan poslao čuvara da ih slijedi i da ih uzme iz ruku ljudi te da ih vrati vlasnicima.8

Sličan hadis se prenosi i od Ebu-Hurejre, *radijallahu anhu*, i glasi:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، أَنَّهُ قَالَ لِمَرْوَانَ: أَحْلَلْتَ بَيْعَ الرِّبَا، فَقَالَ مَرْوَانُ: »مَا فَعَلْتُ؟« فَقَالَ أَبُو هُرَيْرَةَ: »أَحْلَلْتَ بَيْعَ الصِّكَاكِ، وَقَدْ نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الطَّعَامِ حَتَّى يُسْتَوْفَى«، قَالَ: فَخَطَبَ مَرْوَانُ النَّاسَ، فَنَهَى عَنْ بَيْعِهَا، قَالَ سُلَيْمَانُ: »فَنَظَرْتُ إِلَى حَرَسٍ يَأْخُذُونَهَا مِنْ أَيْدِي النَّاسِ«

7 Literatura na ovu temu uglavnom ukazuje na to da su prvi *sukūki* izdati 1990. godine od strane Gutrie kompanije iz Malezije. Međutim, na jednom od treninga koje sam održao nedavno u Kuala Lumpuru na ovu temu, jedan od učesnika, bankar, mi je skrenuo pažnju na činjenicu da su islamski certifikati izdavani i prije 1990. godine, ali oni nisu bili poznati pod ovim imenom. Ipak, pravi razvoj tržišta *sukūkima* je počeo tek 2000. godine.

8 Mālik Ibn Anas, *Muwatta' Al-Imām Mālik*, vol. 2 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, 1985/1406), 641.

> *Od Ebu-Hurejre, radijallahu anhu, se prenosi da je rekao Mervanu: "Jesi li ti dozvolio kamatu?" – a Mervan je rekao: "Šta sam uradio?" – pa je Ebu-Hurejre rekao: "Dozvolio si prodaju priznanica (sukūka), a Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, je zabranio prodaju hrane prije nego što bude preuzeta." Potom se Mervan obratio ljudima i zabranio im ovu trgovinu. Sulejman reče: "Vidio sam čuvare kako ih (ove sukūke) uzimaju iz ruku ljudi."*[9]

Nekoliko autora također navode ime za ovaj instrument, a to je *sukūk el-bedāi'* ili "robni kuponi." Naime, Emevijska vlast je plaćala svoje vojnike i javne službenike u novcu i naturi. Plaćanje u naturi je bilo u obliku ovih *sukūka*. Vlasnici ovih *sukūka* su imali pravo da iste po dospijeću prilože blagajni u zamjenu za fiksni iznos robe, obično žitarica. Ipak, neki vojnici su prodavali ove *sukūke* prije dospijeća za keš. Iako je prodaja ovih *sukūka* dovedena u pitanje od strane uleme tog vremena, kao što je navedeno u prethodnim hadisima, ovo ipak ukazuje na postojanje ovih instrumenata još od ranog doba islamske civilizacije.[10]

Pored ovog gore spomenutog instrumenta, preteče nekih modernih finansijskim instrumentima su i *suftedža*[11] and *hivāla* (kreditno pismo, akreditiv, mjenica). Isto tako, za vrijeme Osmanlijskog hilafeta (1299-1923) vlasti su izdavale takozvane *eshāme* (množina od *sehm* što znači dio, dionica, akcija) kako bi finansirali deficit 1775. godine, nakon poraza od Rusije.[12]

Ovaj kratki pregled ukazuje na postojanje *sukūka* za vrijeme rane i

---

9 Hadis br. 1528 u Muslim, *Sahīh Muslim*, 5 vols., vol. 3 (Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.), 1162; Sličan hadis bilježi i Ahmed ibn-Hanbel u svome *Musnedu*. Vidi hadis br. 8365 u Ahmad Ibn Hanbal, *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*, vol. 14 (Muassisah al-Risālah, 2001/1421), 101.

10 N. J. Adam and Abdulkader Thomas, *Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk* (London: Euromoney Books, 2004); Rafe Haneef, "From *Asset-backed* to Asset Light Structures: The Intricate History of Sukuk," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 1, no. 1 (2009): 105; ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 392; Mohammad Hashim Kamali, "Commodity Futures: An Islamic Legal Analysis," *Thunderbird International Business Review* 49, no. 3 (2007): 310.

11 Vrsta bankarskog instrumenta koji se koristio za kreditiranje u muslimanskoj državi, pogotovo za vrijeme Abasija. Ovaj instrument je korišten za prikupljanje poreza, isplatu državnih obaveza i prijenos sredstava od strane trgovaca. Najviše je korišten od strane putujućih trgovaca.

12 O detaljnijem opisu ovog instrumenta pogledaj Murat Cizakca, *Islamic Capitalism and Finance: Origins, Evolution and the Future*, ed. K. Mervin Lewis, Studies in Islamic Finance, Accounting and Governance (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2011), 71-73.

srednjovjekovne islamske države i njihovu upotrebu za prenos finansijskih obaveza koje su proizilazile iz trgovine ili drugih komercijalnih aktivnosti.

Ipak, i pored postojanja ovih instrumenata u prošlosti, razvoj modernog tržišta *sukūka* je relativno kratkog vijeka. Prvo izdavanje *sukūka*, 1990. godine, veže se za *Shell MDS* iz Malezije, ali aktivnog izdavanja *sukūka* od strane korporacija ili zemalja nije uzelo maha sve do 2001. godine. Neki od prvobitnih *sukūka* su sljedeći:

- 2001. godina – *Majlis Ugama Islam Singapura* iz Singapura izdaju *sukūk*e. Iste godine, vlada Kraljevine Bahrejn izdaje *idžāra sukūk* u iznosu od 250 miliona dolara i s dospijećem od 5 godina. U ovoj godini je izdat i prvi globalni korporacijski *sukūk* od strane *Guthrie* kompanije iz Malezije.
- 2002. godina – Federacija Malezije je izdala malezijski suvereni *sukūk*, globalne *idžāra sukūk*, u vrijednosti of 600 miliona dolara.
- 2003. godina – Islamska banka za razvoj (IDB) izdaje *sukūk*e u vrijednosti od 400 miliona dolara. Vlada Katara je iste godine debitovala sa *idžāra sukūk* u vrijednosti od 700 miliona dolara.
- 2004. godina – Kraljevina Bahrejn izdaje *idžāra sukūk* u vrijednosti od 250 miliona dolara.

Tabela 25.2: *Razlike između obveznica i sukūka*

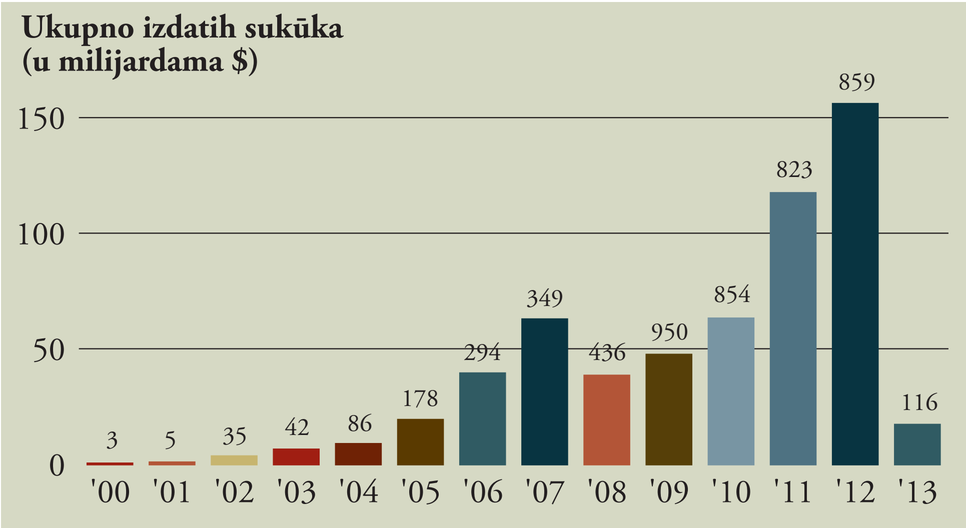
Godina	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06
Ukupno izdatih *sukūka* (u milijardama $)	0.34	0.81	3.45	6.38	8.78	19.22	39.34
Br. izdatih *sukūka*	3	5	35	42	86	178	294
Godina	**'07**	**'08**	**'09**	**'10**	**'11**	**'12**	**'13**
Ukupno izdatih *sukūka* (u milijardama $)	62.71	38.35	47.40	63.08	117.34	155.91	17.09
Br. izdatih *sukūka*	349	436	950	854	823	859	116

Izvor: IFIS (podaci od 5. februara 2013. god.) (

Od tada pa sve do sada, izdato je mnogo *sukūka*. Samo u prošloj godini, prema podacima IFIS-a izdato je raznoraznih *sukūka* u vrijednosti od preko 155.91 milijardi dolara, što predstavlja porast od oko 33% u odnosu na

prethodnu godinu. Tabela 25.2 iznad prikazuje razvoj tržišta *sukūka* od 2000. godine, a Grafikon 25.1 ispod predstavlja grafički prikaz ove tabele.[13]

Grafikon 25.1: *Grafički prikaz razvoja tržišta sukūka*



Sekjuritizacija

Proces sekjuritizacije se usko veže za *sukūk*e. U osnovi, pod ovim pojmom se misli na "proces pakovanja finansijskih obećanja i pretvaranja istih u oblik kojim se dozvoljava njihovo slobodno prenošenje na mnoštvo investitora."[14] Drugim riječima, sekjuritizacija je jedan način monetizacije određene imovine inicijatora. Obično se radi o transformaciji inače nelikvidne imovine u likvidnu.

Procesom sekjuritizacije, data imovina više neće biti u knjigama inicijatora (*originator*) ovog procesa. Povrat investitorima kod sekjuritizacije se isključivo veže za novčani tok koji proizilazi iz te imovine. Prema tome, u ovom slučaju, sve na što se investitori oslanjaju jeste ta imovina i, prema tome, nemaju ni prava ni načina da potražuju išta od inicijatora. U suštini, kroz

13 *Islamic Finance Information Service* (IFIS) je baza podataka koja nudi informacije i podatke o islamskoj finansijskoj industriji. Više informacija na njigovoj web stranici http://www.securities.com/ifis/index.html.

14 A. Davidson et al., *Securitization: Structuring and Investment Analysis* (Wiley, 2004), 3.

proces sekjuritizacije, vlasništvo temeljne imovine prenosi se na Povjerenika (*Trustee*) koji ovo vlasništvo drži u ime investitora i koje je dokumentirano izdavanjem vrijednosnih papira investitorima.

Osnovni koraci pri procesu sekjuritizacije su:

1. Izbor homogene udruge kredita (npr. hipoteka, kredita, kreditnih kartica, potraživanja, itd. – imovine u slučaju *sukūka*).
2. Prodaja ovako stećenih sredstava sredstvu (prenosiocu) za posebne namjene (*special purpose vehicle* – SPV) – pravni subjekat koji drži potraživanja u ime investitora. Ova prodaja omogućuje inicijatoru (npr. banci) da ta sredstva ukloni sa svoje bilance.
3. SPV izdaje vrijednosne papire kojima finansira kupnju ove udružene imovine od banke.
4. Pružanje poboljšanja kvaliteta kredita, odnosno podizanje kreditnog rejtinga inicijatora. Ovim procesom se poboljšava kvalitet imovine koja je predmetom sekjuritizacije. Ovu uslugu uglavnom pružaju druge finansijske institucije putem određenih garancija kojima se smanjuje kreditni rizik kojem su investitori izloženi – riziku da dužnik neće biti u stanju isplatiti pozajmljena sredstva.
5. Podrška likvidnosti je također specifičnost sekjuritizacije. I u ovom slučaju, određena vrsta garancije se dobija od određene institucije kojom se garantuje plaćanje kamate na vrijeme, čak i ako neki dužnici zakasne sa plaćanjem.
6. Zaštita od osnovnog rizika.
7. Servisiranje kredita.

Islamska sekjuritizacija

Proces sekjuritizacije u islamskim finansijama je isti kao i u slučaju konvencionalnih finansija. Međutim, sadržaj sekjuritizacije (paket) mora biti u skladu sa šerijatom – slobodan od svih zabranjenih elemenata, kao što su kamata, itd. Sa šerijatskog stanovišta, dakle, sekjuritizacija je prodaja vlasničkih prava u materijalnoj imovini kroz dijeljenje vlasništva nad tom

imovinom na certifikate (*sukūke*) koji predstavljaju jednaku vrijednost udjela, a koji se prodaju investitorima koji će uživati u blagodatima zajedničkog vlasništva u toj materijalnoj imovini.

Kada je riječ o fikhu, onda možemo reči da je pojam sekjuritizacija relativno nov pojam koji se javlja tek u novijoj literaturi fikha. Savremeni arapski izrazi koji se koriste u značenju pojma sekjuritizacije su *tevrīk, tesnīd* ili *teskīk*.[15] Riječ *tevrīk* se koristi u značenju monetizacije, odatle i naziv *teverruk* o kojem smo govorili u 23. poglavlju.

Nazih Hammad definira *tevrīk* kao "transformaciju odgođenog duga, za razdoblje od nastajanja duga do njegovog dospijeća, u certifikate kojima se može trgovati na sekundarnom tržištu."[16]

S druge strane, pod pojmom *teskīk*, od riječi *sakk*, se misli na proces dijeljenja imovine u priznanice ili certifikate (*sukūke*).

Klasifikacija *sukūka*

Postoji veliki broj klasifikacija i podjela *sukūka*. Najčešća klasifikacija *sukūka* jeste ona prema vrsti ugovora koji se koristi. Tako, na primjer, imamo *murābeha*, BBA, *teverruk*, *mušāreka, mudāreba*, *selem*, *istisnā', idžāra, vekāla sukūk*, itd.

Koji šerijatski ugovor će biti korišten zavisi, između ostalog, od sljedećih faktora: ekonomskog cilja emitenta, dostupne imovine, razine duga kojeg kompanija ima, kreditnog rejtinga emitenta, pravnog okvira i poreznih implikacija same strukture *sukūka*.

Sukūki se također mogu klasificirati po tome ko ih izdaje i tako imamo korporacijske i suverene *sukūke*. Možemo ih podijeliti i na osnovu osobina koje one imaju pa tako dobijamo: zamjenjive/konvertibilne, podređene, *sukūke* za finansiranje projekata, itd. Ipak, u posljednje vrijeme se sve više

15 Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, "Issues in Islamic Debt Securitization," in *Essential Readings in Islamic Finance*, ed. Daud Bakar and Engku Rabiah Adawiah Engku Ali (Kuala Lumpur: Cert Publications, 2008), 447.

16 Citirano u ibid.

govori o podjeli *sukūka* na osnovu imovine koja se veže za njih. U ovom slučaju, *sukūki* se dijele na dvije osnovne kategorije: *sukūke* pokrivene imovinom (*asset-backed*) i *sukūke* bazirane na aktivi (*asset-based*) o kojima ćemo detaljnije u nastavku.

Sukūki pokriveni imovinom (*asset-backed*) i *sukūki* bazirani na aktivi (*asset-based*)

Prethodno smo spomenuli da se *sukūki* mogu podijeliti i na dvije osnovne vrste i to *sukūke* pokrivene imovinom (*asset-backed*) i *sukūke* bazirane na aktivi (*asset-based*). Ova podjela *sukūka* je privukla posebnu pažnju učesnika na tržištu *sukūka*. Ukratko, *sukūki* pokriveni imovinom su slični vrjednosnim papirima pokrivenim imovinom (*asset-backed securities* ili ABS) i za njih se uveliko veže proces sekjuritizacije.

Kod *sukūka* pokrivenih imovinom, investitori uživaju u potpori ove imovine koja je neovisna od izdavača *sukūka*. Drugim riječima, u slučaju da se emitent suoči sa problemima pri isplati dugova ili postane insolventan, to neće uticati na vlasnike *sukūka*. Njihovi prihodi zavise od imovine na osnovu koje su izdati *sukūki* i dokle god ta imovina donosi prihode nema potrebe za panikom. Isto tako, ukoliko emitent postane insolventan, vlasnici *sukūka* mogu preuzeti vlasništvo nad tom imovinom i prodati je neovisno o emitentu i njegovim obavezama. Ovako vlasnici *sukūka* mogu ostvariti kapitalnu dobit ili gubitak, ovisno o tržišnoj vrijednosti te imovine za vrijeme prodaje. Prema tome, ovdje dolazi do izražaja detaljna istraga analize koristi i troškova (*cost-benefit* analize) te *due-diligence* izvješća o imovini na osnovu koje se izdaju *sukūki*.

S druge strane, kod *sukūka* baziranih na aktivi, kompletna obaveza isplate kupona i konačnog otkupa *sukūka* od njihovih vlasnika po dospijeću ovisi isključivo od finansijskog stanja emitenta. Kod ovakvog aranžmana, stvarna tržišna cijena imovine koja se koristi za izdavanje *sukūka* je irelevantna za vlasnike *sukūka* jer se ugovorom garantuje nominalna vrijednost *sukūka* i isplata ovisi isključivo o emitentu i nema nikakve veze sa tom imovinom. Prema tome, u slučaju da emitent postane insolventan, vlasnici ovakvih *sukūka* nemaju nikakvu prednost u odnosu na druge kreditore emitenta.

Očigledno je, dakle, da *sukūki* pokriveni imovinom (*asset-backed*) oslikavaju bolje karakteristike islamskih finansija od *sukūka* baziranih na aktivi (*asset-based*) jer one oslikavaju podjelu profita i gubitaka što se islamskim finansijama, na kraju krajeva, želi postići. Ipak, velika većina *sukūka* na tržištu danas je bazirana na aktivi. Prema nekim analizama, preko 90% otvorenih *sukūka* na tržištu je bazirano na aktivi.

Strukturiranje *sukūka*

Ukratko, *sukūki* moraju biti povezani za određenu imovinu i da bi se ovim *sukūkima* moglo trgovati, onda oni moraju biti vezani za materijalnu imovinu. Ukoliko se *sukūki* vežu za potraživanja (dugove), onda je njihovo trgovanje zabranjeno od strane većine muslimanske uleme (vidi Poglavlje 24). Pronalaženje adekvatne imovine je, dakle, prvi i najvažniji korak za izdavanje *sukūka*.

Periodična isplata i predviđena amortizacija (otplata) osnovice investitorima su strukturirani tako da se podudaraju s prihodima i povratom kapitala koji proizilaze iz temeljne imovine. Plaćanje profita može biti fiksirano ili usklađeno prema LIBOR-u i uvećano za profitnu maržu.

U nastavku ćemo grafički prikazati i ukratko opisati najuobičajenije strukture *sukūka*.

Sukūki bazirani na kupoprodajnim ugovorima

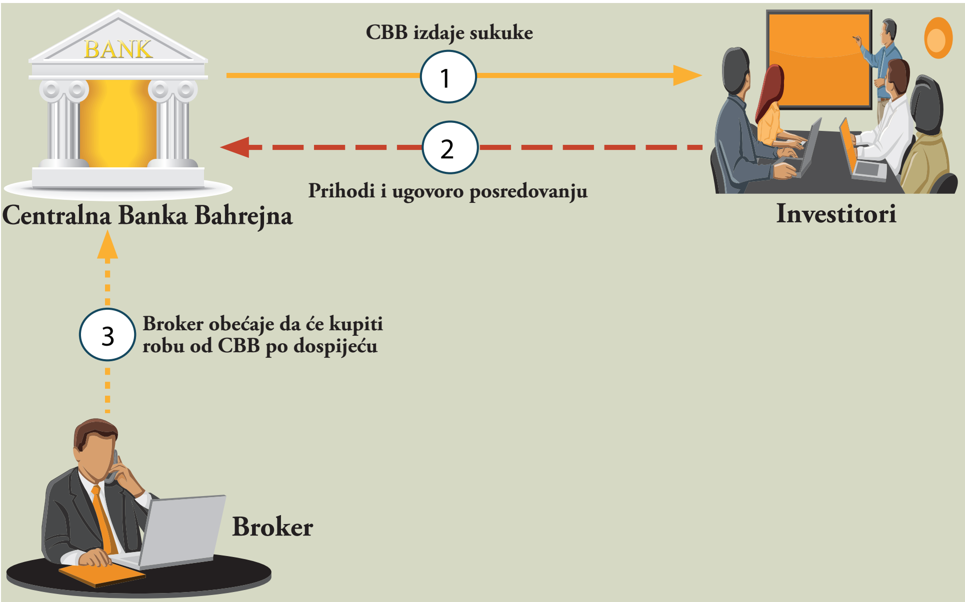
Kada je riječ o kupoprodajnim ugovorima koji se koriste za strukturiranje *sukūka*, onda ćemo naići na široku lepezu ovih instrumenata od kojih su najzastupljeniji *murābeha* (BBA u slučaju Malezije), *teverruk*, *selem* i *istisnā' sukūk*.

Selem sukūk

O samom *selem* ugovoru smo govorili ranije pa ovdje nećemo spominjati osobine i karakteristike ovog finansijskog instrumenta (vidi Poglavlje 19).

Ovdje ćemo ukratko prikazati jedan primjer kako se ovaj ugovor koristi za strukturiranje *sukūka*. Naime, Centralna banka Bahrejna (CBB) koristi *selem sukūk* kao instrument monetarne politike koje izdaju svakog mjeseca još od 13. juna 2001. godine sa dospijećem od 3 mjeseca (90 dana). Izdavanje ovih *sukūka* se vrši putem tendera kojim se CBB obavezuje da će vlasniku *sukūka* isporučiti robu (aluminijum) za cijenu koju ona dobije od kupca *sukūka* (vlasnika). Istovremeno, investitori (vlasnici *sukūka*) imenuju CBB kao svog agenta koji će robu prodati u njihovo ime. Da bi ovo uspješno obavila, CBB će osigurati obećanje (*undertaking* ili *ve'ad*) od strane brokera kojim se broker obavezuju da će kupiti robu od CBB na određeni datum u budućnosti. Ipak, *selem* predstavlja transakcijski ugovor na primarnom tržištu jer on predstavlja jednu vrstu dužničke obaveze. Prema tome, ovako nastalim instrumentima se ne može trgovati na sekundarnom tržištu. Ilustracija 25.1 iznad prikazuje pojednostavljenu šemu *selem sukūka* koje izdaje CBB.

Ilustracija 25.1: *CBB selem sukūk*

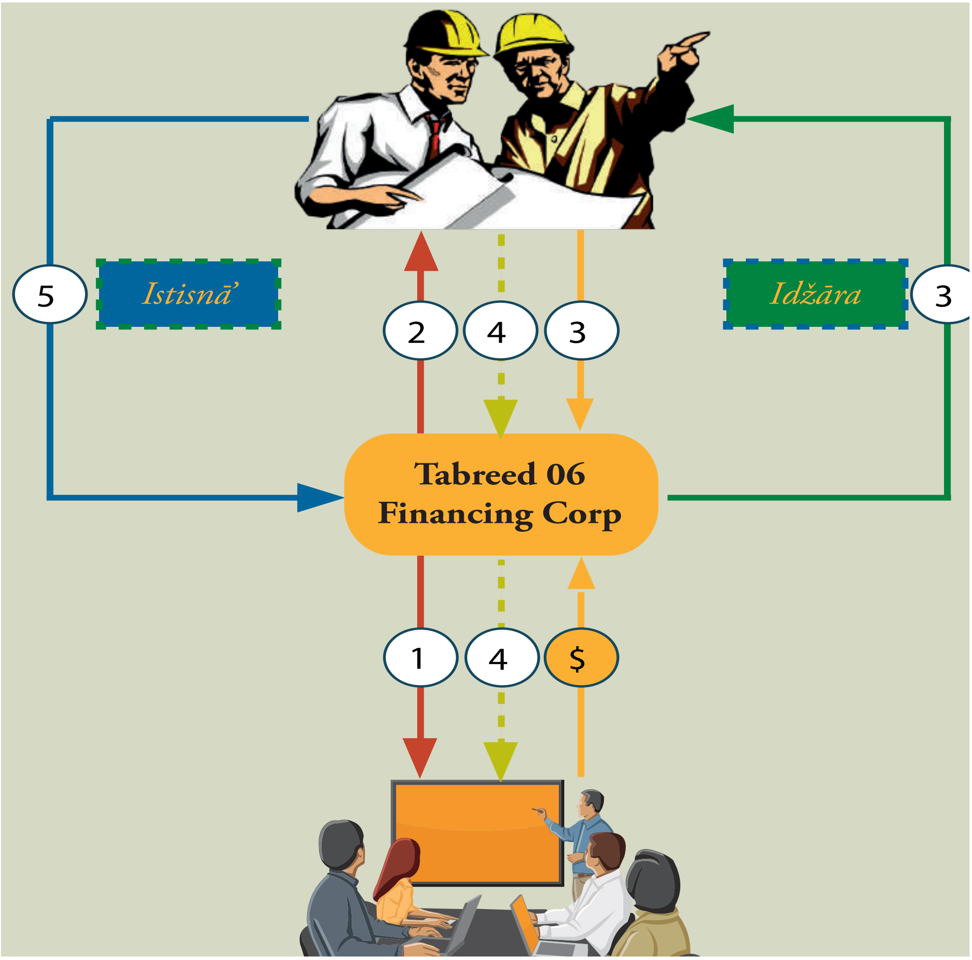


Izvor: ISRA, Islamic Financial System, 419.

Istisnā' sukūk

Za izdavanje *sukūka* također se koristi i *istisna'* ugovor o kojem smo detaljno govorili u Poglavlju 20. S obzirom na prirodu ovog ugovora, *istisnā' sukūk* se uveliko koristi za finansiranje industrijskih projekata i izgradnju infrastrukture. Kao što je to slučaj i sa *selem sukūkima*, *istisnā' sukūki* predstavljaju jednu vrstu duga i prema tome nije dozvoljeno trgovati ovim instrumentima.

Ilustracija 25.2: *Tabreed istisna'-idžāra struktura sukūk*



Izvor: ISRA, Islamic Financial System, 416.

U većini slučajeva *istisnā' sukūki* su strukturirani na taj način da oni

predstavljaju *bej' el-'īna* (otkup – vidi Poglavlje 24) i samim tim se dovodi u pitanje njihova validnost, posebno kod uleme sa Bliskog Istoka. Da bi izbjegli upotrebu kontraverzne *bej' el-'īna*, kompanija *Tabreed* je došla sa alternativnom strukturom koja se sastoji od kombinacije *istisnā'* i *idžāra* ugovora. Ova struktura je korištena za finansiranje izgradnje postrojenja za hlađenje.

Sljedeći su koraci koji su korišteni pri strukturiranju *Tabreed sukūka* (Ilustracija 25.2 iznad):

1. SPV – *Tabreed 06 Financing Corp.* – izdaje *sukūk*e, prodajući ih investitorima, i na taj način dolazi do potrebnih finansijskih sredstava za izgradnju postrojenja za hlađenje.
2. SPV potpisuje *istisnā'* ugovor sa *Tabreed* kompanijom koja se obavezuje da će izgraditi ovo postrojenje za hlađenje i plaća određenu sumu kao garanciju.
3. Po završetku nekog od postrojenja (s obzirom da se postrojenje sastoji od nekoliko razhlađivača) to isto postrojenje će biti isporučeno SPV-u i istovremeno iznajmljeno *Tabreed* kompaniji od strane SPV-a (ovdje stupa na snagu *idžāra* ugovor).
4. Renta koju *Tabreed* kompanija plaća, zajedno sa priloženom garantnom sumom osiguravaju periodičnu isplatu vlasnicima *sukūka*.
5. Po dospijeću (tj. po okončanju izgradnje postrojenja), kompletno postrojenje koje je trenutno u vlasništvu SPV-a će biti prodato kompaniji *Tabreed*. Ova kupoprodaja je unaprijed dogovorena putem obećanja (*ve'ada*) kojim se kompanija *Tabreed* unaprijed obavezuje da će po okončanju radova postrojenje kupiti od SPV-a. Na ovaj način se osigurava povratak glavnine investitorima jer je cijena postrojenja uglavnom ista početnoj sumi mobilizovanih sredstava.

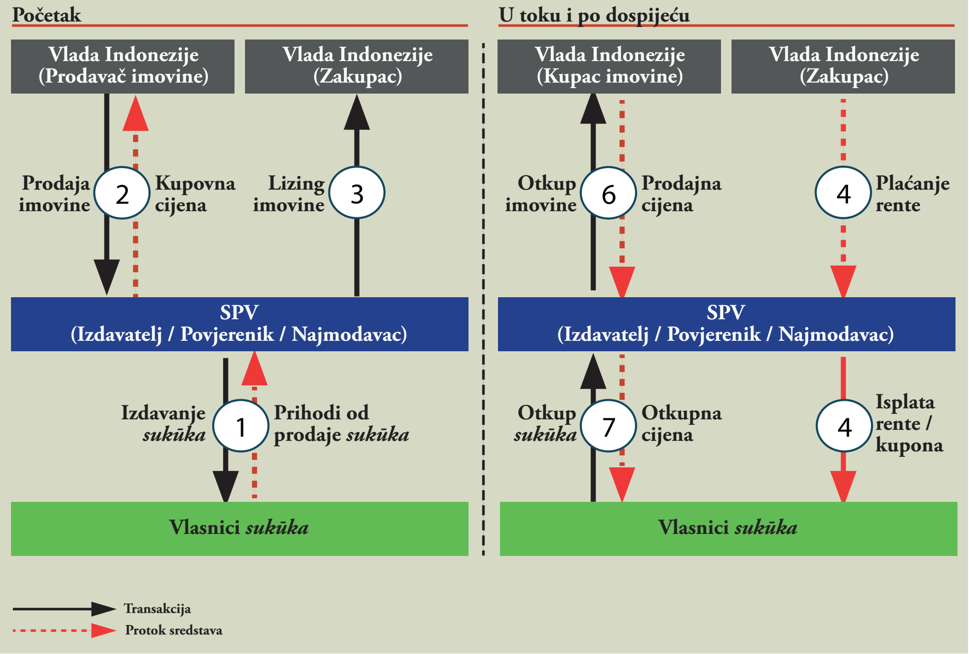
Idžāra sukūk

Najčešće korišteni oblik *sukūka* jeste *idžāra sukūk* koji podrazumjeva zajedničko vlasništvo u predmetnoj imovini koja se naknadno iznajmljuje inicijatoru kompletne transakcije. Ukratko, struktura *idžāra sukūka* podrazumjeva nekoliko općih koraka koje ćemo ukratko opisati u nastavku.

1. Prvi korak – Ugovor o keš prodaji
   - Vlada (u slučaju izdavanja suverenih *idžāra sukūka*) prodaje određenu imovinu (npr. bolnicu, državne urede i sl.) SPV-u i obećava da će istu otkupiti od SPV-a po dospijeću. Tokom mandata, vlada će ovu imovinu iznajmiti od SPV-a.
   - Kupovinu imovine SPV će finansirati izdavanjem *sukūka* koje predstavljaju dokaz o vlasništvu i udjelu u imovini (i stvarno vlasništvo u najmu). Vlasnici *idžāra sukūka*, prema tome, također zajednički snose rizike vezane za ovu imovinu i pripadajuće vlasničke troškove.
   - SPV prebacuje ova novčana sredstva na račun vlade koje vlada koristi za finansiranje svojih projekata.
2. Drug korak – Ugovor o lizingu (*idžāra*)
   - Vlada iznajmljuje imovinu od SPV-a na određeno vrijeme. Renta može biti fiksna ili promjenjiva.
   - SPV prikuplja rentu od vlade.
3. Treći korak – Tokom zakupa
   - SPV prikuplja rentu od vlade i istu proslijeđuje vlasnicima *sukūka* – periodična isplata kupona.
4. Četvrti korak – Po dospijeću
   - Po dospijeću, SPV će prodati predmetnu imovinu nazad vladi, čime će se aktivirati obećanje koje je vlada dala SPV-u.
   - Vlada će platiti cijenu kešom.
   - Istovremeno, SPV će otkupiti *sukūk*e od njihovih vlasnika po nominalnoj cijeni.

U nastavku ćemo prikazati slučaj Republike Indonezije koja je 16. aprila 2009. godine izdala svoje debitantske *sukūke* na principu *idžāre*.[17] Ovi *idžāra sukūki*, u vrijednosti od 650 miliona dolara i sa dospijećem od 5 godina, su doživjeli pravi uspjeh.

Ilustracija 25.3: *Idžāra sukūki Republike Indonezije*



Izvor: Haneef, "Global Sukuk Market: Current Status & Growth Potential."

17 Važno je naglasiti da postoji nekoliko verzija, odnosno struktura *idžāra sukūka*. U primjeru koji mi navodimo radi se o strukturi gdje izdavatelj (emitent) proda određenu imovinu i potom je iznajmi od SPV-a. Kod ove strukture, na kraju će imovina biti prodata nazad izdavatelju na osnovu obećanja (*ve'ada*). Druga opcija je da izdavatelj proda imovinu SPV-u i također iznajmi tu imovinu. Međutim, za razliku od prethodne strukture gdje izdavatelj (u ulozi zakupca) periodično plaća samo rentu, kod ove druge strukture on plaća rentu zajedno sa određenim procentom osnovice. Postoji i treća verzija kod koje nema prodaje i otkupa imovine. Naime, kod ove verzije izdavatelj daje određenu imovinu u najam SPV-u na određeno vrijeme, a onda SPV daje tu istu imovinu u najam izdavatelju. Obično je ugovor o prvom najmu ugovoren na duži period nego ugovor o drugom najmu. Primjer ove verzije *sukūka* jesu *sukūki* koje je 2004. godine izdala njemačka pokrajina Saksonija Anhalt (Saxony-Anhalt).

Sukūki bazirani na kapitalu

U Poglavlju 14 i 15 smo govorili o *mudārebi* i *mušāreki* kao finansijskim instrumentima koji dozvoljavaju ugovornim stranama da međusobno dijele profit, ali isto tako i gubitke nastale iz zajedničkog poduzetništva. Ipak, zbog dodatnih rizika koje sa sobom nose ove vrste *sukūka*, emitenti izvjegavaju ove strukture. Situacija je dodatno pogoršana izjavom Šejh Usmanija u kojoj se on usprotivio trenutnoj praksi pri izdavanju *mudāreba* i *mušāreka sukūka*, a o koj ćemo nešto kasnije. Stoga, nećemo prikazivati strukturu ovih *sukūka* ovdje, već ćemo samo spomenuti na osnovne karakteristike ovih instrumenata.[18]

Ukratko, osnovne karakteristike *mudāreba* i *mušāreka sukūka* su:

i. U oba slučaja, emitent izdaje certifikate koji dokazuju dokapitalizaciju od strane investitora i 'indikativnu stopu profita' koja će biti isplaćivana investitorima tokom trajana ugovora – isplata kupona.

ii. Ipak, dva osnovna pitanja koja moraju biti adresirana na adekvatan način su da kapital i povrat – isplata kupona ili profita – ne smiju biti zagarantovani ni za jednog od partnera.

Vekāla sukūk

Jedan od glavnih problema sa kojima se susreće islamsko tržište kapitala danas jeste nedostatak adekvatne imovine koja se može koristiti za izdavanje *sukūka*. Stoga se javila potreba za razvojem strukture koja će dozvoliti izdavanje kvalitetnih *sukūka* sa manjom ovisnošću o materijalnoj imovini, a da se pri tome njima može trgovati na sekundarnom tržištu.

Imajući ovo u vidu, ulema je razvila novu strukturu *sukūka* koja dozvoljava izdavanje *sukūka* za sumu veću od vrijednosti predmetne imovine. Ova struktura je bazirana na *vekāla* finansijskom ugovoru (o *vekāli* pogledaj Poglavlje 21) koji dozvoljava miješanje (*ḫulta*) različite imovine putem

18 O *mudāreba sukūkima* vidi Harun Kapetanović and Muhamed Bečić, "Mudharabah Sukuk: Essential Islamic Contract, Applications and Way Forward," in *Sukuk*, ed. Abdulkader Thomas (Petaling Jaya, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2009; reprint, 2010); a o *mušāreka sukūkima* vidi Ayman H Abdel-Khaleq and Todd Crosby, "Musharakah Sukuk: Structure, Legal Framework and Opportunities," ibid.

udruživanja. Na ovaj način Islamska banka za razvoj (IDB) je izdala svoj program *sukūka*. Prvobitno se ovaj program sastojao od minimalno 30% *idžāra* imovine i ostatak *murābeha* i *istisnā'* potraživanja (dug – *dejn*) koja banka ima. Ipak, konzervativna ulema smatra da se ovako udruženom imovinom ne može trgovati jer njena većina predstavlja potraživanja, a prodaja duga nije dozvoljenja (pogledaj Poglavlje 24). Zbog ovog mišljenja, IDB je promjenila strukturu svog programa. Ovaj program se sada sastoji od minimum 51% *idžāra* imovine i ostatka *murābeha* i *istisnā'* potraživanja. Na ovaj način, većina ovih udruženih sredstava predstavlja materijalnu imovinu čime je trgovanje ovih *sukūka* dozvoljeno.[19]

U nastavku ćemo detaljnije opisati globalne suverene *vekāla sukūke* koje je izdala vlada Malezije 28. juna 2011. godine u iznosu od 2 milijarde dolara (Ilustracija 25.4 na strani 463 prikazuje strukturu ovih *sukūka* koje je izdala vlada Malezije). Prihode od izdatih *sukūka* će dužnik, u ulozi *vekīla* (agenta), investirati na sljedeći način:

1. 52% prihoda – komponenta materijane imovine – će biti investirano u materijalnu imovinu, od toga:
   - Minimum 26% će biti investirano u *idžāra* imovinu (u ovom slučaju investirano je 28% prihoda).
   - Maksimum 26% će biti iskorišteno za kupovinu dionica korporacija, koje zadovoljavaju šerijatske kriterije (u ovom slučaju iskorišteno je 24% prihoda).
2. 49% prihoda će biti iskorišteno za trgovanje putem robne *murābehe* – komponenta robne *murābehe*.

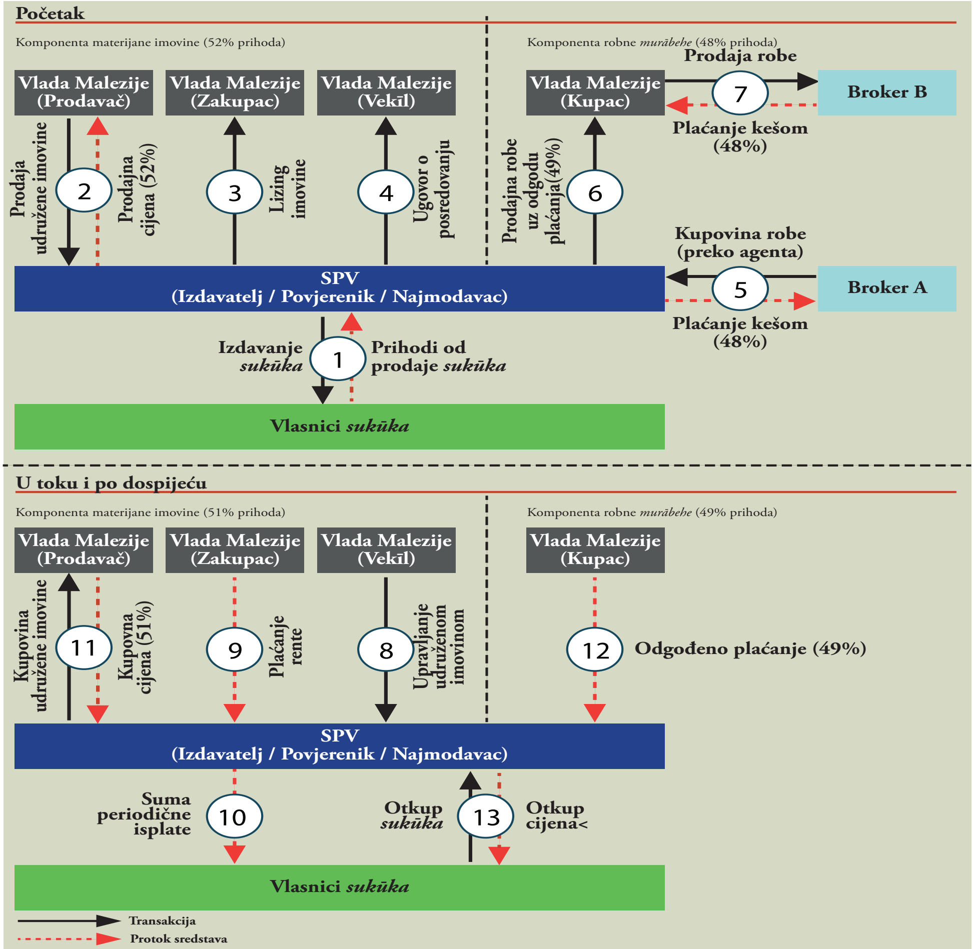
Renta koja se dobije od lizinga *idžāra* imovine će se iskoristiti za periodičnu isplatu vlasnicima *sukūka* (isplata kupona). Po dospijeću, odgođeno plaćanje prema ugovoru o robnoj *murābehi* (49%)[20] u kombinaciji sa unaprijed

19 O detaljnom opisu IDB *sukūka*, vidi Haneef, "From *Asset-backed* to Asset Light Structures: The Intricate History of Sukuk; "The Case for Receivables-Based Sukuk: Convergence between the Malaysian and Global Shari'ah Standards on Bay' Al-Dayn?," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 4, no. 2 (2012); ISRA, *Islamic Financial System*, 410-11.

20 Prvobitna investirana suma u ovu imovinu iznosi 48% ukupnih prihoda, ali se putem platforme za robnu *murābehu* ova roba na kraju prodaje za cijenu uvećanu za 1%, tj. za 49%. Ovo 1% predstavlja profitnu maržu.

određenom cijenom za komponentu materijalne imovine (51%) će biti isplaćeno vlasnicima *sukūka* za otkup istih. Ovo predstavlja 100% ukupnih prihoda ili nominalnu vrijednost *sukūka*.[21]

Ilustracija 25.4: *Vekāla sukūki vlade Malezije*



Izvor: Haneef, "Global Sukuk Market: Current Status & Growth Potential."

21 Jedan broj uleme se protivi određivanju cijene (putem obećanja ili *ve'ada*) na samom početku ugovora. Ovo posebno važi za *mudāreba* i *mušāreka sukūke* jer *mudāreba* i *mušāreka* podrazumjevaju partnerstvo prema kojem partneri dijele ostvareni profit, ali isto tako i gubitke, i prema kojima se svaka vrsta garancije bilo profita ili osnovnog kapitala jednog od partnera ili oba kosi s načelima šerijata i samim time čine ove ugovore nevažećim. S obzirom da se ovdje ugovorena cijena razlikuje od prvobitne, možemo reći da je ovo pitanje djelomično riješeno. Djelomično jer je još uvjek ova cijena ugovorom dogovorena na samom početku, iako se razlikuje od prvobitne cijene.

Šerijatka pitanja i polemike vezane za *sukūke*

Sve ove gore strukture *sukūka* imaju svoje prednosti i mahane. Pored toga, postoji još mnogo šerijatskih pitanja i polemika vezano za ove *sukūke*. Tako na primjer, *sukūki* bazirani na kupoprodajnim ugovorima imaju ograničenu uporebu jer predstavljaju dužničke obaveze, a prodaja duga nije dozvoljena (osim u Maleziji i susjednim zemljama kao što su Indonezija i Bruneji).

Situacija sa *idžāra sukūkima* je nešto bolja. Ova struktura je daleko najrasprostranjenija na tržištu i većina uleme je odobrava, iako je mali broj njih suzdržan. Kod *idžāra sukūka* do izražaja dolazi pitanje pravnog i stvarnog vlasništva nad imovinom koja je predmetom *sukūka*. Isto tako, prodaja imovine nazad emitentu, uz unaprijed dogovorenu cijenu, neki smatraju jednakim *bej' el-'īna* ugovoru.

Ipak, najviše prašine se podiglo oko *sukūka* baziranih na kapitalu, kao što su *mudāreba* i *mušāreka sukūki*. Kod ovih struktura, iako je neophodno da se dijele profit i gubitak, određene klauzule ugovora su to narušavale. U suštini, iako se radilo o *mudāreba* i *mušāreka sukūkima*, cilj je bio postići iste karakteristike kao kod konvencionalnih obveznica. Tako na primjer, ove strukture su sadržavale obećanje (*ve'ad*) o kupnji osnovnog kapitala po dospijeću čime se garantovao povrat osnovice. Isto tako, ova struktura je obično podrazumjevala podršku likvidnosti koja je korištena za osiguravanje periodičnog plaćanja kupona na vrijeme.

Kao rezultat svega toga, u novembru 2007. godine Šejh Usmani je izjavio kako 85% *sukūka* ne zadovoljava šerijatska načela. Njegova zabrinutost se prije svega odnosila na gore spomenuto obećanje i podršku likvidnosti kod *mudāreba* i *mušāreka sukūka*. Nakon ove izjave Šejh Usmanija, u februaru 2008. godine, AAOIFI je izdao obavještenje podržavajući stav Šejh Usmanija i koje samo naglašava i potvrđuje već postojeći standard koji je AAOIFI izdao po ovom pitanju.

Ovo su samo neki od šerijatskih pitanja i polemika vezanih za *sukūke*. Ima ih mnogo više i mogli bi puno toga napisati o njima, ali nam prostor ne dozvoljava. Zato ćemo se zadovoljiti sa ovim kratkim pregledom.

Sažetak

Islamskim tržištem kapitala, pa i kompletnom islamskom finansijskom industrijom, dominiraju islamski certifikati (*sukūki*) koji bilježe nadprosječan godišnji rast iz godine u godinu. Svake godine broj izdatih *sukūka* i njihova vrijednost nadmašuju onu prethodnu. Ipak, zbog nepostojanja globalnog standarda koji će biti jednako primjenljiv u svim muslimanskim državama, razvoj ovog sektora je daleko od potencijala.

Ukrato, islamska finansijska industrija, a samim time i tržište *sukūka*, se suočava sa mnogim izazovima koja joj ne dozvoljavaju da ostvari svoj potencijal. O nekim izazovima sa kojima se ova industrija suočava ćemo govoriti u narednom poglavlju. Međutim, i pored ovih izazova i velike konkurencije od strane daleko razvijenijih konvencionalnih finansijskih institucija, možemo reći da je uspjeh islamske finansijske industrije, a posebno *sukūka*, zapažujući i vrijedan svake hvale.

4. Dio

IZAZOVI ZA RAZVOJ ISLAMSKOG FINANSIJSKOG SISTEMA

Poglavlje 26

ISLAMSKO BANKARSTVO I FINANSIJE: IZAZOVI

Požar uzrokovan globalnom finansijskom krizom još nije ugašen i vjerovatno će se posljedice osjećati još dugo širom svijeta. Ono što čini situaciju još gorom jeste činjenica da sve ono što je do sada učinjeno na 'rješavanju' krize ne predstavlja ništa drugo do jedan vid zakrpa na rupama finansijskog Titanika koji je osuđen na propast.

Ipak, globalna finansijska kriza je pored svih negativnosti koje nosi sa sobom ponudila priliku cijelom svijetu za reviziju trenutnog finansijskog sistema i implementaciju boljeg – idealnog – finansijskog sistema. Ovo posebno važi za islamsku finansijsku industriju koja ima priliku da revidira kompletan dosadašnji razvoj. Mnogi zagovornici islamskog finansijskog sistema su iskoristili ovu priliku da istaknu prednosti ovog sistema i tvrdili da je ovo prilika za islamski finansijski sistem da izađe iz sjene konvencionalnog finansijskog sistema. Međutim, islamska finansijska industrija je još uvijek

vrlo mlada i suočava se s nizom izazova koje treba riješiti prije nego što možemo očekivati bilo kakav veći korak na globalnoj sceni. Na kraju krajeva, konvencionalni finansijski sistem i svi njegovi dijelovi su se razvijali postepeno zadnjih 300 godina ili više. Očekivati nešto glamurozno od industrije koja se ozbiljno počela razvijati tek nekih 40-50 godina je nerealno.

Sve ove godine, islamska finansijska industrija je pokušavala da 'prati' razvoj konvencionalnog finansijskog sistema boreći se za djelić tržišta sa mnogo razvijenijim i naprednijim igračima. Ne samo to, fleksibilnost islamskih finansija i interpretacije šerijatskih načela je dovela do toga da su islamske finansijske institucije uglavnom djelovale solo, odnosno bez nekog sistemskog pristupa pitanjima i izazovima vezanim za razvoj industrije. Nadalje, ova praksa je dovela do neke vrske ponavljanja i ponovnog izmišljanja mnogih proizvoda koji se već nalaze na tržištu. Pod plaštom tajnosti i prava na intelektualno vlasništvo, svaka islamska finansijska institucija je sama za sebe razvijala vlastite proizvode koji mogu, ali ne moraju, biti ista s proizvodima drugim institucijama. Rad ovih institucija, a samim time i razvoj islamske finansijske industrije, bi mogao biti puno lakši ukoliko bi se udružili napori i sredstva za razvoj ovih proizvoda. Praksa je pokazala da su islamske finansijske institucije ne rade dijeliti svoje opise proizvoda, dokumentaciju i druge informacije sa drugim institucijama ili javnosti uopće. Ironija je da se svi ti proizvodi, na kraju krajeva, temelje na učenjima islama općenito, kao i na pisanjima velikih učenjaka kako iz prošlosti tako i iz današnjice koja su dostupna manje-više svima. Suprotno praksi islamskih finansijskih institucija općenito, Kur'an upučuje vijernike da međusobno sarađuju u dobru. Tako, Allah dž.š. kaže:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّه إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

...Jedni drugima pomažite u dobročinstvu i čestitosti, a ne sudjelujte u grijehu i neprijateljstvu; i bojte se Allaha, jer Allah strašno kažnjava. (Trpeza, 2)

Ipak, ovaj princip je uveliko ignorisan od strane islamskih finansijskih institucija. Prema tome, uprkos rekordnom napretku islamskih finansija u posljednjih nekoliko godina, izazovi koji se nameću i način na koji će oni biti adresirani će uveliko odrediti budući razvoj islamskog bankarstva i finansija.

Ukratko, potražnja i interes za islamskim finansijama raste diljem svijeta. Ipak, kako bi se integrisala sva tržišta koja posjeduju različite zakone i prakse, potrebna je odrežena doza sihronizovanog djelovanja na globalnom nivou. Osvrčući se na razvoj islamskih finansija općenito, Ibrahim (Ebrahim) je rekao:

> Danas je islamska finansijska industrija službeno priznata na globalnoj finansijskoj sceni kao samostalni i potpuno funkcionalan finansijski sistem. Tržište i potražnja za islamskim finansijama postoje i one su značajne i predodređene za daljnji rast i širenje. Ipak, da bi islamske finansije dostigle svoj optimum, neophodno je osigurati da je industrija čvrsto ukorijenjena na zdravom operativnom okviru koji čini solidne temelje za budući razvoj. Izgradnju ovog temelja treba ostvariti prije nego se industrija pređe na novu fazu koja je okarakterisana inovativnošću i širenjem ponude proizvoda. Ali, stopa novih proizvoda koji su se pojavili [na tržištu] i trenutno dinamično stanje islamskih finansija sugerišu da je industrija, vjerovatno, već prešla na ovu sljedeću fazu prije nego što je u stvarnosti izgradila ove solidne temelje. Ovo predstavlja potencijalni problem, dugoročno gledano, kada se uzme u obzir potreba da se postigne održiva stopa rasta u izuzetno brzo razvijajučoj industriji.[1]

Autor ovog gore citata je u pravu u dvijema konstatacijama i to da postoji veliki interes i potražnja za islamskim finansijama te da je islamska finansijska industrija uranila sa novom fazom bez ostvarenja potrebnih i efikasnih temelja za to. Ipak, mišljenja sam da islamski finansijski sistem ne predstavlja neovisan sistem već predstavlja jedan podsistem konvencionalnog finansijskog sistema (vidi Poglavlje 4). Ne samo to, neki autori tvrde da se islamske finansije postepeno, ali sigurno, utapaju u konvencionalni finansijski sistem. Islamske finansije se sve više i više približavaju konvencionalnim finansijama "oponašajući većinu proizvoda konvencionalnih finansija."[2]

Prema tome, nema sumnje da je islamskoj finansijskoj industriji potrebna ujednačenost i standardizacija, kao i više regulatornih, nadzornih i

1 Adam Ismail Ebrahim, "Achieving Sustainable Growth in Islamic Finance," in *Islamic Asset Management: Forming the Future for Shari'a-Compliant Investment Strategies*, ed. Sohail Jaffer (London: Euromoney Books, 2004), 264.

2 Edib Smolo, "A Theoretical Comparison between *Al-Bayc Bithaman Ājil, Mushārakah Mutanāqisah Partnership and Ijārah Sukūk*" (International Islamic Univeristy Malaysia, 2007), 30, 44-45, 135-36; Robin Brant, "Is Islamic Finance the Answer?," BBC News, http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/8025410.stm.

transparentnih procedura koje će poboljšati njenu poziciju unutar globalnog finansijskog tržišta. Ujednačenost i standardizacija će omogućiti zdrav i stabilan islamski finansijski sistem čineći ga izvodljivom i vjerodostojnom komponentom globalnog finansijskog sistema, dok će nadzorni i regulatorni standardi doprinjeti vjerodostojnosti islamskim finansijama.

Izazovi pred islamskim finansijama

Uprkos izvanrednom rastu islamske finansijske industrije, ona je još uvijek u fazi razvoja i predstavlja vrlo mladu industriju. Kada je riječ o ovoj industriji, ona se s pravom može reći da je Malezija najnaprednija i da ima najrazvijeniji islamski finansijski sitem. Ipak, udio islamskih finansija u ukupnim finansijama Malezije je oko 23% i to uglavnom zahvaljujući udjelu tržišta kapitala, tj. velikog broja izdatih *sukūka* (islamskih obveznica). Druge muslimanske zemlje, prije svega zemlje Zaljeva su u mnogo lošijem položaju i daleko zaostaju za Malezijom u mnogo čemu. Ostatak svijeta ne treba ni spominjati.

Postoji niz izazova koje treba riješiti prije nego što možemo očekivati značajna poboljšanja unutar islamske finansijske industrije. Iako statistički podaci ukazuju na velike uspjehe islamskih finansija posljednjih godina, to ne mora da znači da su islamske finansije puno bolje od konvencionalnih finansija. Na primjer, procjenjuje se da islamska finansijska industrija predstavlja svega 1% globalne finansijske industrije. Drugim riječima, islamska finansijska industrija predstavlja 1% dok konvencionalna finansijska industrija predstavlja 99%. Prema tome, ukoliko islamske finansije imaju godišnji rast od 25% (što je vrlo velikodušna stopa rasta i koja se često veže za islamske finansije općenito – mada je teško to statistički potvrditi), to znači da su islamske finansije na kraju godine, u apsolutnom smislu, porasle za 0,25. S druge strane, ukoliko konvencionalne finansije imaju godišnji rast od 1% to znači da su one, na kraju godine u apsolutnom smislu, porasle za 0,99.[3] Iz ovog hipotetičkog, ali dosta realnog primjera, možemo vidjeti da je rast konvencionalnih finansija skoro četiri puta veći od rasta islamskih finansija i pored ogromne razlike u stoama rasta. Prema tome, islamske finansije i pored ovog izvanrednog rasta uveliko zaostaju za konvencionalnim finansijama

3 1% of 99 is 0.99

i pred njima je dug put ukoliko žele igrati aktivniju ulogu na globalnoj finansijskoj areni. Ovo tvrdi i Hanif (Haneef) kada je rekao da je trenutno stanje islamske finansijske industrije "daleko ispod potencijalnog uzimajući u obzir broj stanovništva i ekonomske resurse muslimana, između ostalog, ostavljajući značajan prostor za kontinuirani rast i razvoj."[4]

Ipak, vrijedno je istaknuti da nemamo namjeru potkopavati ili omalovažavati dosadašnji razvoj islamske finansijske industrije već želimo skrenuti pažnju na određena područja koja, ukoliko budu propisno adresirana, mogu poboljšati i ojačati njezinu poziciju te ubrzati rast. Neki od izazova koji se trebaju rješavati pod hitno su nedostatak učinkovitog pravnog okvira, standarda i pocedura, nedostatak kvalificirane radne snage, kao i nedostatak djelotvornije podrške države. Pored toga, iz ovog kratkog uvoda očigledno je da islamska finansijska industrija treba napraviti ogroman napredak u odnosu na transparentnost, kao i da poboljša svoju vjerodostojnost kroz standardizaciju i/ili harmonizaciju standarda i praksi kako bi se bolje razvila i pozicionirala na globalnoj finansijskoj sceni. Ovaj posljednji izazov – standardizacija islamskih finansija – vjerovatno je i najvažniji izazov za islamsku finansijsku industriju danas. Kako bi se pomogao budući razvoj islamskih finansijskih institucija, neka vrsta standardizacije je neophodna.

U nekoliko svojim prethodnih članaka koje sam napisao lično ili kao koautor sa svojim kolegama potencirao sam na tezi standardizacije islamskih finansijskih proizvoda i praksi. Po mom mišljenju, to je jedini put naprijed za islamsku finansijsku industriju ako želi igrati veću ulogu na globalnom tržištu. U protivnom, imaćemo fragmentiranu industriju s velikim razlikama kako u šerijatkim tumačenjima tako i u praksi. Iako se razmimoilaženja u mišljenjima među islamskim učenjacima smatra blagoslovom, prevelika fleksibilnost i prostor za manevrisanje može biti i jedna vrsta prokletstva za industriju. Različita mišljenja među ulemom iz različitih regija stvara neku vrstu konfuzije na tržištu, posebno među javnosti, i postaje potencijalna barijera za međudržavne transakcije. Ovo je posebno vidljivo kada je riječ o zemljama Zaljeva i Maleziji kao vodećih centara islamskih finansija. Bilo kako bilo, čak i sa postojećim razlikama u mišljenju, postoji mogućnost za

4 Rafe Haneef, "Global Sukuk Market: Current Status & Growth Potential," in *The Role of Sukuk in Development* (Istanbul, Turkey: The World Bank, Capital Markets Board of Turkey and Albaraka Banking Group, 2012).

postizanje određene standardizacije koja će olakšati budući rast industrije.

Standardizacija islamskih finansija

Pojam standardizacija možemo definisati kao: "Formulacija, publikacija te provedba smjernica, pravila i specifikacija za opću i višekratnu upotrebu, s ciljem postizanja najboljeg stupnja uređenosti ili ujednačenosti u određenom kontekstu, disciplini ili polju."[5]

Debata oko toga da li je islamskim finansijama potrebna određena vrsta standardizacije ili ne traje već neko vrijeme među akademicima, ulemom i praktičarima. Oni koji se protive ovoj tezi tvrde da postojanje različitih mišljenja unutar šerijata odražava ljepotu islama i stoga ne predstavljaju prepreku razvoju industrije. Prema njima, trenutno stanje pruža potrebnu fleksibilnost za djelovanje industrije unutar kompleksnog okruženja kojem je industrija izložena. Dosadašnji uspjeh industrije, tvrde oni, je argument protiv standardizacije.

Zagovornici standardizacije, s druge strane, ne osporavaju dosadašnji uspjeh islamske finansijske industrije, ali postavljaju zanimljivo pitanje: Što bi se dogodilo i koliko velika islamska finansijska industrija bi bila ukoliko bi došlo do standardizacije? Oni priznaju validnost i postojanje razlika u mišljenjima, ali tvrde da je za daljnje i brže napredovanje industrije neophodna neka vrsta standardiziranih ili usklađenih propisa, barem osnovnih proizvoda i postupaka, kako bi se olakšao njezin rast i širenje diljem svijeta. Različita mišljenja o sličnim pitanjima od strane različitih mezheba – iako dozvoljeno sa šerijatske tačke gledišta – može stvoriti određenu konfuziju u javnosti, kao i među praktičarima islamskih finansija.[6]

U principu, poslovanje islamskih banaka diljem svijeta se razlikuju u velikoj mjeri i neka vrsta standardizacije je hitno potreba. Nabil Šuajb (Nabeel Shoaib) smatra da je "standardizacija islamskih finansija neophodna kako bi se izbjegla fragmentacija i u konačnici stvorila nova klasa imovine

5 BusinessDictionary.com, "Standardization", WebFinance, Inc. http://www.businessdictionary.com/definition/ standardization.html (accessed February 10, 2011).

6 Kamal Khir, Lokesh Gupta, and Bala Shanmagam, *Longman Islamic Banking: A Practical Perspective* (Petaling Jaya: Pearson Malaysia Sdn. Bhd, 2008), 312.

koja se u potpunosti može natjecati s konvencionalnim finansijama."[7] Razlike u mišljenjima među šerijatskim učenjaka o tome šta jest, a što nije šerijatski dozvoljeno ometa razvoj islamske finansijske industrije. Nedostatak standardizacije ili harmonizacije između globalnih tržišta (posebno između Bliskog Istoka i Malezije) otežava uspostavljanje globalnog ili barem regionalnog regulatornog tijela.

Potreba za standardizacijom

Japanska banka za međunarodnu kooperaciju (*Japan Bank for International Cooperation*) je 2008. godine željela izdati *sukūk* (islamske obveznice). Siti banka (*Citibank*) iz Dubaija i CIMB banka iz Malezije su imenovane za organizovanje ovog posla. Međutim, šerijatski odbori dviju banaka su se razišli po pitanju šerijatske validnosti strukture *sukūka* i kompletan posao je morao biti revidiran. Kompletna struktura transakcije je promjenjena od prvobitne *murābehe* do konačne *mušāreke*. Ovo je dovelo po povećanja troškova transakcije, prolongiralo rok predviđen za izdavanje obveznica i rezultiralo frustracijom emitenta. Ovo ukazuje na potrebu određene standardizacije. Isto tako, trenutno na tržištu islamskih finansija veoma je moguće naći određeni finansijski instrument koji je prihvaćen u jednoj jurisdikciji, dok ga drugi mogu smatrati potpuno u suprotnosti sa šerijatskim načelima. Takav je slučaj sa *bej' el-īna* koja se prakticira u Maleziji dok je ulema Bliskog Istoka smatra zabranjenom.

Iz ovog gore vidimo da iako po pitanju islamskih finansijskih instrumenata, općenito, ne postoje velike nesuglasice na nacionalnom nivou, kada je riječ o međunarodnoj sceni, razlike i nesuglasice su očite. Upravo zbog toga javlja se potreba za standardizacijom finansijskih instrumenata s jedne strane i dokumentacije tih instrumenata s druge.

Realno gledajući, implementacija istih dokumentacija u svim finansijskim institucijama širom muslimanskih zemalja je ogroman izazov (ukoliko je to uopće izvodljivo). Ipak, jedna vrsta standardizacije islamskih finansijskih instrumenata i relevantnih pravnih akata, makar djelomično, je neophodno

7 Karina Robinson, "Islamic Finance Is Seeing Spectacular Growth," NY Times(2007, November 5), http://www.nytimes.com/2007/11/05/business/worldbusiness/05iht-bankcol06.3.8193171.html.

ukoliko želimo uspostaviti neku vrstu internacionalnog islamskog finansijskog sistema. Ovo se posebno odnosi na uspostavu internacionalo-priznatih regulatornih i nadzornih okvira za efikasno funkcionisanje islamske finansijske industrije.

Uobičajene zablude o standardizaciji

Pitanje standardizacije je nepravedno marginalizirano i neshvaćeno u domenu islamske finansijske industrije. Neke zablude o standardizaciji su sljedeće:[8]

Prva i možda najrasprostranjenija zabluda o standardizaciji je da '*standardizacije ograničava šerijat.'* Kad god dođe do pitanja standardizacije na konferencijama i drugim forumima, mnogi učesnici (uglavnom ulema, šerijatski učenjaci) podižu svoj glas protiv. Njihov glavni argument je da šerijat nikada nije bio standardiziran od strane učenjaka pa prema tome nema potrebe za tim ni sada.[9] Proces standardizacije, prema njima, je nešto što nepotrebno ograničava šerijat i na taj način može usporiti daljnji razvoj i inovacije. U dinamičnom finansijskom sistemu u kojem živimo, tvrde oni, postoji potreba za vitalnim i dinamičnim pristupom prema svim šerijatskim pitanjima koja se nameću industriji.

Očito, protivnici standardizacije uzimaju ovaj prijedlog doslovno i smatraju ga jednokratnim procesom, tj. jednom uspostavljen on se ne može mijenjati ili dopunjavati. Međutim, to nije slučaj! Tačnije rečeno, zagovornici standardizacije (uključujući i autora) smatraju standardizaciju poput *'radova u toku.'* To znači da će se izvršiti standardizacija već postojećih proizvoda i pitanja koja su već dogovorena i objašnjena. Istovremeno, nova pitanja će se pojavljivati i biće adresirana od strane uleme, uključujući kako one vezane za nove proizvode tako i one vezane za već standardizirane. Kako nova pitanja budu rješavana, novi standardi i smjernice će biti izdati i, ako je to potrebno, stari će biti izmijenjeni u skladu s novim detaljima. Dakle, biće dovoljno

8 Ovaj dio je baziran na članku koji sam napisao zajedno sa Mirnesom Smajićem. Vidi Edib Smolo and Mirnes Smajic, "A Road Ahead for Islamic Finance Industry: A Need for Standardization," *Islamic Finance News*, 12 January 2011, 19.

9 Ova tvrdnja i nije baš u potpunosti tačna jer su Osmanlije izvršile neku vrstu standardizacije kada su izdali djelo poznato pod imenom *Medželle* i na koje smo se pozivali nekoliko puta u ovoj knjizi.

prostora za daljnji razvoj i inovacije u industriji. Standardizacija samo pruža jake temelje na osnovu kojih možemo posvetiti više pažnje novim izazovima i daljnjoj inovaciji bez da nepotrebno raspravljamo stalno o istim pitanjima i izazovima.

Opisujući šerijat, Kemali (Kamali) je rekao:

> Šerijat se često opisuje kao raznolikost unutar jedinstva – raznolikost u detaljnjim tumačenjima pojedinih pravnika i škola kao jednog od obilježja šerijata i jedinstvo ciljeva i svrha koje su popraćene detaljnom razradom prava. Kroz spoznaju njegovih ciljeva i svrha jedinstvo šerijata se zaštićuje i potvrđuje.10

Očito, ono što nam je potrebno sada jeste način na koji ćemo premostiti taj jaz između različitosti tumačenja i jedinstva ciljeva i svrha. Ako to nije bilo moguće u ranoj povijesti islama zbog raznoraznih razloga, danas, s tehnološkim i komunikacijskim razvojem, ovo je doista na dohvat ruke. Jedino pitanje koje se nameće jeste: Postoji li stvarna želja da se to postigne?

Druga zabluda o standardizaciji i vjerovatno jedan od razloga zašto se šerijatski učenjaci toliko protive tome je uvjerenje da '*ukoliko dođe do standardizacije šerijatskih propisa i odluka onda neće biti potrebe za šerijatskim odborima unutar islamskih finansijskih institucija.*' Iako standardizirane smjernice za industriju mogu djelomično smanjiti potrebu za šerijatskim odborima, to ne znači da će oni biti u potpunosti ukinuti. Ove smjernice koje će uzeti u obzir sva ograničenja i jurisdikcije služiće prije svega kao referenca (početna tačka) za šerijatske odbore svake finansijske institucije. Drugim riječima, šerijatski odbori će i dalje igrati važnu ulogu u osiguravanju ukupne usklađenosti finansijskih institucija sa šerijatskim načelima. Dakle, standardizacija će pomoći šerijatskim odborima pri rješavanju pitanja vezanih za već postojeće proizvode, dok će istovremeno imati dovoljno prostora za zadovoljavanje specifičnih zahtijeva vezanih za specifičnost regije ili jurisdikcije. Ukratko, umjesto '*ponovnog izmišljanja točka*' ovi učenjaci se mogu usredotočiti na inovacije i nova pitanja koja se nameću, čime se direktno pridonosi budućeg razvoja industrije.

Ironija je, međutim, da ovi isti učenjaci koji se protive standardizaciji

10 Mohammad Hashim Kamali, Shari'ah Law: An Introduction (Oxford: Oneworld Publications, 2008), 9.

priznaju turbulencije uzrokovane različitim *fetvama* izdatim od različitih strana (institucija) i koje negativno utiću na razvoj industrije. Ono što oni ne razumiju, ili jednostavno ne žele da razumiju zbog raznoraznih interesa o kojima ne želimo ovdje dizati polemiku, jeste da bi islamska finansijska industrija napredovala još bolje i brže ukoliko bi postojale standardizirane smjernice o osnovnim proizvodima i konceptima. O nekim prednostima standardizacije ćemo ukratko u nastavku.

Prednosti standardizacije

Prednosti standardizacije za napredak islamske finansijske industrije su mnogobrojne. U nastavku ćemo ukratko spomenuti neke od njih. Prvo, prethodno smo spomenuli da različita mišljenja stvaraju određenu konfuziju na tržištu oko toga šta jeste, a šta nije šerijatski validan finansijski instrument i praksa. Stanardizacija ovih instrumenata i praksi među islamskim finansijskim institucijama će, u najmanju ruku, umanjiti ovu konfuziju, ako ne i eliminisati. Ne samo to, ovakav pristup će otkloniti neka pogrešna shvaćanja o islamskim finansijama, smanjiti fragmentaciju i podstaći tržišnu integraciju.

Drugo, standardizacija će rezultirati većom dozom transparentnosti i dosljednosti – dva izazova koja do sada nisu adekvatno riješena unutar islamskih finansija. Vjeruje se da su razvoj odgovarajućih regulacionih standarda i standardizacija dokumentacije, određenih proizvoda i praksa ključni za održiv rast islamske finansijske industrije.

Treće, standardizacija zajedno sa većom transparentnošću i dosljednošću će doprinjeti većem pouzdanju svih učesnika u ovoj industriji. Povjerenje svih učesnika će biti poboljšano na taj način što će oni biti upoznati sa finansijskim instrumentima, dokumentacijom, praksom, pravima i obavezama kao i svim onim što se veže za njih. S adekvatnim informacijama učesnici na tržištu će biti u boljoj poziciji da donesu prave odluke prilikom odabira finansijskih i investicijskih instrumenata. Ovakav pristup može potaći potencijalne investitore da se okušaju u islamskim finansijama jer će se putem standardizacije drastično smanjiti pravni rizici i neizvjesnost vezani za islamske finansije.

Četvrto, standardizacija je preduvjet za uspješan razvoj islamskog tržišta

kapitala i novca. Kako stvari sada stoje, islamsko tržište kapitala je suočeno s nizom izazova. Na primjer, tržištu nedostaju instrumenti za upravljanje likvidnošću, sekundarno tržište ne postoji, nekoliko šerijatskih pitanja vezanih za strukture *sukūka* još uvjek nisu adekvatno riješena, itd. Očigledno je da bi standardizacija propisa, proizvoda i dokumentacije pomogle boljem shvatanju islamskih finansija od strane kako korporacija tako i običnog svijeta. Na to ukazuje i sljedeći citat koji glasi:

> Nedostatak standardiziranih vjerskih odluka [*fetvi*] dovodi do nesigurnosti, zbunjenosti i nelagode među učenjacima i investitorima. Ovakva situacija ne dozvoljava industriji da ostvari svoj potencijal, jer nedostatak standardizacije vodi ka neefikasnosti. Na primjer, različite interpretacije šerijata mogu dovesti do toga da jedna islamska banka ne bude u stanju prihvatiti ili koristiti kao model proizvode druge islamske banke. Ovo može ugušiti integraciju islamskih finansija na nacionalnoj i međunarodnoj sceni.[11]

Peta prednost standardizacije je ta što će ona doprinjeti povećanju obima usluga kao i boljoj efikasnosti industrije općenito. Bez toga, islamske banke i finansijske institucije teško da će dostići stepen razvoja koji je evidentan kod konvencionalnih banaka i finansijskih institucija.

Šesto, standardizacija će smanjiti redundantnost i fenomen '*ponovnog izmišljanja točka.'* Trenutno, svaka banka zajedno sa svojim šerijatskim odborom razvija svoje finansijske instrumente i dokumentaciju neovisno o drugim islamskim bankama. Tako razvijeni instrumenti, iako odobreni od šerijatskih učenjaka te banke, ne moraju biti prihvaćeni od drugih banaka. Ovo ograničava međusobnu trgovinu i saradnju općenito. Očito, ovaj proces povećava troškove i doprinosi kompleksnosti na tržištu, dok istovremeno ograničava produbljenje tržišta u cjelosti. Dakle, standardizacija će dodatno uštediti novac i vrijeme ovim institucijama. U tom smislu, Idžlal Alvi (Ijlal Alvi), izvršni direktor Međunarodnog islamskog finansijskog tržišta (IIFM), je rekao: "... ujednačenost i standardizacija ... će dovesti do smanjenja troškova za sve finansijske institucije, poboljšanja transakcijske sigurnosti, kao i širokog prihvačanja šerijatskog tumačenja ili odluka."[12]

11 Bala Shanmugam and Zaha Rina Zahari, *A Primer on Islamic Finance* (Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009), 93.

12 Rahayu Musa Kamal, "Standardization the Password to Progress," I*slamic Finance*

Da rezimiramo, na standardizaciju ne treba gledati kao prepreku rastu i razvoju. Naprotiv, na nju treba gledati kao nešto pozitivno što vodi učinkovitosti, dosljednosti i širokom prihvaćanju tržišnih proizvoda, dokumentacije i postupaka. U stvari, na standardizaciju treba gledati kao na nešto što poboljšava povjerenje svih zainteresiranih strana, čineći islamsku finansijsku industriju transparentnijom olakšavajući time edukaciju javnosti, kao i potencijalnih finansijskih institucija i kompanija o načelima islamskih finansija. Na kraju krajeva, onog momenta kada se uspostavi određena standardizacija praktičari i učenjaci općenito će imati dovoljno prostora da se usredotoče na razvoj proizvoda i inovacije što je prijeko potrebno ovoj industriji u razvoju.

Naknada za kašnjenje pri isplati (*garāma*)

Praksa islamskih banaka vezana za naknadu pri kašnjenju isplate od strane njihovih klijenata je privukla ogromnu pažnju učesnika na tržištu posljednjih godina. Sve je više onih koji podržavaju ovakvu praksu. S obzirom da islamske finansije nisu nigdje implemetiranje u potpunosti, klijenti su uglavnom izloženi dualnom sistemu gdje islamske i konvencionalne banke djeluju paralelno. U ovakvom okruženju, klijenti obično imaju račune i u islamskim i u konvencionalnim bankama. U slučaju kašnjenja plaćanja kredita od strane klijenta, konvencionalne banke će jednostavno obračunati zatezne kamate na period kašnjenja. U tom slučaju, klijenti će nastojati da izbjegnu svaku vrstu kašnjenja koja ih može dodatno koštati. S druge strane, isti ti klijeti će odgađati isplatu dugova islamskim bankama zbog *teoretske* nemogućnosti naplaćivanja zateznih kamata. Kako bi spriječili ovakvu pojavu, takozvani *moralni hazard*, savremena ulema je dozvolila bankama da naplaćuju naknadu vezanu za kašnjenje pri isplati duga. Glavni cilj ovoga je bio da se spriječi namjerno odlaganje isplate duga i zloupotreba sistema.

Šerijatska odluka o ovoj temi ima svoje faze. Pvobitno, ulema nije dozvoljavala bilo kakvu vrstu naknade koja se veže za kašnjenje isplate od strane klijenta. Ovo je dovelo islamske banke u zavidan položaj u odnosu na konvencionalne banke koje su imale na raspolaganju ovu praksu. Stoga, neki učenjaci su odlučili da dozvole ovu naknadu islamskim bankama i one

Asia 2008.

su mogle ovako stećeni novac sačuvati za sebe. Ovo je ujedno i druga faza.13 Naknadno, u trećoj fazi, ulema je općenito dozvolila islamskim bankama da naplaćuju ovu vrstu nadoknade, ali im nije dozvoljeno da tako stećeni novac zadrže za sebe. Ovaj novac se morao preusmjeriti u dobrotvorne svrhe što je predstavljalo jednu vrstu pročišćavanja institucijskog profita. Konačno, većina uleme je počela dozvoljavati bankama da određenu sumu novca zadrže za sebe kako bi se pokrili stvarni troškovi (*te'vīd*) s kojima se banka suočavala pri naplaćivanju ovih potraživanja od strane klijenta. U posljednje vrijeme, neke islamske banke nastoje da zadrže jednu dodatnu sumu na ime stvarnih troškova sredstava (depozita) kojima su islamske banke, na neki način, izložene. Ova praksa je stvorila određenu dozu kontraverze na tržištu jer graniči sa zabranom kamate, posebno *ribā el-džāhilijje* (predislamskom kamatom) o kojoj smo govorili ranije (pogledaj Poglavlje 11).

Upravo ova sličnost sa predislamskom kamatom je navela ulemu da prvobitno zabrani ovu praksu. Međutim, ovo je dovelo do stvaranja moralnog hazarda pri čemu su klijenti namjerno odlagali ispatu duga prema islamskim bankama, svjesni nepostojanja penala u vidu zateznih troškova ili kamata. Ovakvo ponašanje je negativno uticalo na poslovanje islamskih banaka koje su se suočavale sa dodatnim finansijskim troškovima.[14]

Kada je riječ o neispunjavanju obaveza od strane dužnika, vrijedno je spomenuti *Šerijatski standard br. 3* kojeg je izdala AAOIFI organizacija i u kojem se, između ostalog, kaže:[15]

- 2/1 (b) Nije dozvoljeno propisati bilo kakvu finansijsku naknadu, bilo u novcu ili nečemu drugom, kao kaznenu klauzulu vezanu za kašnjenje u isplati duga od strane dužnika, bez obzira da li je takva naknada unaprijed određen ili ne; ovo se odnosi kako na

13 Na ovo je ukazao Šejh Nizam Jakubi (Yaquby), član Vijeća učenjaka Međunarodne akademije za šerijatska istraživanja u islamskim finansijama (ISRA), tokom rasprave Vijeća o ovoj temi održanoj u Hotelu Intercontinental, Kuala Lumpur, Malezija 30. novembra 2011. godine.

14 Za detaljnu raspravu o ovoj temi vidi ISRA, *Islamic Financial System: Principles and Operations* (Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011), 179..

15 AAOIFI, *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions* (Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010), 29-42.

naknadu vizavi gubitka prihoda (gubitka prilike ili *opportunity loss*) tako i na gubitak zbog promjene valutne vrijednosti duga.

- 2/1(c) Nije dozvoljeno sudski potraživati od dužnika da plati novčanu naknadu, bilo u novcu ili nečemu drugom, zbog kašnjenja u isplati njegovog duga.
- 2/1(d) Dužnik koji kasni s isplatom snosi sve pravne i druge troškove kojima kreditor bude izložen pri ostvarivanju svojih potraživanja.

Islamska banke, djelujući kao finansijski posrednici, na jednoj strani imaju obvezu prema svojim klijentima, ali isto tako s druge strane imaju obavezu prema svojim dioničarima i štedišama. Islam nastoji da uspostavi pravdu i zaštiti interese svake od ugovornih strana. Dakle, zaštita interesa svih sudionika islamskog bankarstva je odgovornost svake islamske banke. Drugim riječima, izlaganje nečijeg bogatstva nepotrebnim rizicima sukobljava se s ciljevimaa šerijata (*mekāsid el-šeri'a*) i može se smatrati štetom (*darer*) koji mora biti izbjegnut koliko je to moguće.

Stoga se postavlja pitanje: Kako kompenzirati banke (a samim time i njihove dioničare i štediše) od ove nepravde (*zuluma*) koji prouzrokuju ovi neodgovorni klijenti? Kako kompenzirati banke a da pri tome ne upadnemo u zabranu predislamske kamate? U nastavku navodimo prijedlog nekih autora.[16]

Uloga nepristrasnog posrednika u legitimizaciji *garāme*

Ukoliko dođe do kašnjenja isplate duga od strane dužnika, onda se kreditor može požaliti sudu ili neovisnog arbitru koji će ustanoviti da li je dužnikovo kašnjenje iz opravdanih razloga (npr. finansijska teškoća s kojom se suočava dužnik) ili zbog dužnikove zloupotrebe sistema (npr. dužnik odgađa plaćanje zbog nepostojanja propisne finansijske kazne za taj prekršaj). Dakle, ukoliko je kašnjenje zbog opravdanih razloga, onda banka treba pronaći načine i

16 O ovoj temi i prijedlogu detaljno vidi Edib Smolo, Rafe Haneef, and Shabana M. Hasan, "Islamic Banks and the Issue of Late Payment Charges: Some Issues to Ponder" (paper presented at the *2nd Global Islamic Marketing Conference*, Abu Dhabi, UAE, 17-18 January 2012 2012).

sredstva kako bi se dužniku pomoglo.[17] Ovo je u skladu sa islamskim učenjem. Allah dž.š. kaže:

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

A ako je u nevolji, onda pričekajte dok bude imao; a još vam je bolje, neka znate, da dug poklonite. (Krava, 280)

Međutim, ukoliko dužnik bude proglašen krivim za namjerno odgađanje plaćanja, on bi trebao platiti *garāmu* i bankama bi trebalo dozvoliti da zadrže cijelokupnu naknadu za sebe. U ovom slučaju, do ove odluke je došlo putem suda ili neovisnog arbitra i prema tome dodatna suma se neće smatrati predislamskom kamatom koja je bila rezultat prethodnog ugovora ili ustaljene prakse. Bilo kako bilo, u stvarnosti, pravni proces zahtijeva mnogo novca i vremena. Može se desiti da su pravni troškovi veći od potraživanja, čineći ovaj pravni proces neekonomičnim potezom za banku. O namjernom odugovlačenju isplate duga govori i Allahov Poslanik, *sallallahu alejhi ve sellem*, gdje se kaže:

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ، حَدَّثَنَا عَبْدُ الأَعْلَى، عَنْ مَعْمَرٍ، عَنْ هَمَّامِ بْنِ مُنَبِّهٍ، أَخِي وَهْبِ بْنِ مُنَبِّهٍ، أَنَّهُ سَمِعَ أَبَا هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »مَطْلُ الغَنِيِّ ظُلْمٌ«

Pričao nam je Musedded, da mu je prenio Abdul-A'la prenoseći od Ma'mera, on od Hemmama b. Munebbiha, brata Vehba b. Munebbiha, koji je čuo Ebu-Hurejru, radijallahu anhu, kako kaže: – Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekaoje: "Nasilje je da bogat zateže isplatu duga."[18]

وَيُذْكَرُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: »لَيُّ الوَاجِدِ يُحِلُّ عُقُوبَتَهُ وَعِرْضَهُ« قَالَ سُفْيَانُ: »عِرْضُهُ يَقُولُ: مَطَلْتَنِي وَعُقُوبَتُهُ الحَبْسُ«

Od Vjerovjesnika, sallallahu alejhi ve sellem, prenosi se: "Kada onaj ko je u stanju vratiti dug odugovlaći isplatu duga, taj njegov postiipak dozvoljava da bude kažnjen i da se zadire u njegovu čast." Sufjan je "zadiranje u njegovu čast" objasnio time sto mu vjerovnik rekne:

17 Na primjer, banka može iskoristiti sredstva koja su dostupna u fondu za dobrotvorne svrhe ili možda *zekat* fond. Međutim, ovaj prijedlog mora biti odobren od strane šerijatskog odbora te banke.

18 Vidi hadis br. 2400 u Muhammad ibn Ismail El-Buhari, *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*, trans. Enes Ljevaković, et al., 4 vols., vol. 2 (Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009), 371.

"Odugovlačio si sa vračanjem duga", a "njegovo kazujavanje" biva zatvaranjem.[19]

Pored ovih gore hadisa koji nam ukazuju kako treba postupati sa isplatom duga i kakve su posljedice namjernog odgađanja te islate, ulema se slaže da je dozvoljeno kazniti dužnika u ovakvim situacijama.[20]

Prebacivanje tereta dokazivanja na dužnika

Dok ovaj gore prijedlog o ulozi suda i neovisnog arbitra izgleda pravičan kako za dužnika tako i za kreditora, pravi problem leži u njegovoj sprovedbi. U najčešćem slučaju veoma je teško za kreditora da dokaže da je dužnik zanemario svoje obaveze namjerno. Zbog svega ovoga, kreditor će naplatiti punu sumu naknade, ali će banka donirati tu sumu u dobrotvorne svrhe s obzirom da nije utvrđeno da li je dužnik kasnio s plaćanjem namjerno ili nenamjerno.

Jedno od mogućih rješenja za trenutne nevolje s kojima se suočavaju kreditori jeste da se teret dokazivanja prebaci na dužnika. U ovom slučaju, nakon što se kreditor požali sudu ili arbitru na kašnjenje dužnika, sud ili arbitar će zahtijevati od dužnika – umjesto od kreditora – da dokaže da li on odgađa plaćanje namjerno ili nenamjerno. Dužnik tada može dati izjavu pod zakletvom u kojoj će navesti prave razloge neplaćanja te da nije imao druge prihode ili imovinu kojom bi mogao zadovoljiti svoje obaveze plaćanja. Zakonom se također trebaju nametnuti stroge kazne poput zatvora ili slično za svaku vrstu krivokletstva počinjenog pri davanju ovakvih izjava. Na ovaj način će se izbjeći zloupotreba izjava pod zakletvom kako bi se olako izbjegle finansijske obaveze. Ovakav pristup ovom problemu bi učinio kompletan proces učinkovitijim i pravednijim. Sljedeći hadis govori općenito o teretu dokazivanja, mada se ulema razišla po pitanju njegovog značenja. Ovdje ćemo samo navesti ovaj hadis, bez posebnog komentara vezanog za njega.

عَنْ ابْن عَبَّاسٍ رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «لَوْ يُعْطَى النَّاسُ بِدَعْوَاهُمْ لَادَّعَى رِجَالٌ أَمْوَالَ قَوْمٍ وَدِمَاءَهُمْ , وَلَكِنَّ الْبَيِّنَةَ عَلَى الْمُدَّعِي , وَالْيَمِينَ عَلَى مَنْ أَنْكَرَ»

19 Vidi ibid.

20 Vidi Šerijatski standard br. 3 AAOIFI, *Shari'a Standards*, 38.

> *Od Ibn-Abbasa, radijallahu anhuma, se prenosi da je Allahov Poslanik, sallallahu alejhi ve sellem, rekao: "Kada bi se ljudima dalo sve što potražuju, neki bi uzeli imetke drugih ljudi i njigovu krv (živote). Teret dokazivanja pada na tužitelja, a na tuženome je da se zakune da je nevin."*[21]

Prebacivanje tereta dokazivanja na dužnika poprima sve veću podršku na tržištu. Naime, nedavno je Šejh Husejn Hamid predložio slično rješenje u slučaju investicijske *mudārebe*. Kod *mudārebe* općenito, kao što smo to detaljno objasnili u Poglavlju 14, *rabb el-māl* (finansijer ili investitor) je taj koji će snositi sve gubitke poslovnog projekta kojim upravlja *mudārib* (biznismen) – osim ako se ne dokaže neprofesionalno poslovanje i nemar od strane *mudāriba*. Ipak, uzimajući u obzir ovaj gore hadis i klasičnu literaturu fikha, dokazati nemar *mudāriba* je teret *rabb el-māla*. Međutim, Šejh Husejn je predložio da se ovaj teret dokazivanja prebaci sa *rabb el-māl*a na *mudāriba*. Prema njemu, investitori (*rabb el-māl*) su namamljeni u to poslovanje na temelju predviđanja izloženih u "poslovnom planu." Na ovo se može gledati kao na "lažno" obećanje. Prema tome, ukoliko je povrat od investicija 6%, dok poslovni plan (kojeg je pripremio *mudārib* lično) predviđa povrat od 8%, onda *mudārib* mora dokazati da je povrat od investicija manji zbog nekih drugih faktora koje on ne može kontrolisati, a ne rezultat njegove loše procjene tržišta. U protivnom, *mudārib* je dužan nadoknaditi razliku od 2%.

Privremeno rješenje

Prema vladajućim pravnim sistemima u većini zemalja gdje se practiciraju islamske finansije, u slučaju da dođe do kašnjenja pri otplati duga od strane dužnika, kreditor će pokrenuti sudski postupak potražujući svoja sredstva od dužnika. Ipak, kod ovih slučajeva od kreditora se ne očekuje da on dokaže da li je dužnik to učinio namjerno ili ne. Naprotiv, sud će donijeti presudu i ta presuda će, ukoliko bude u korist kreditora, podrazumjevati određenu naknadu kreditoru za odgađanje plaćanja od strane dužnika. Islamske banke, rukovođene smjernicama njihovih šerijatskih odbora, će preusmjeriti ova sredstva u dobrotvorne svrhe. Ipak, ulema dozvoljava islamskim bankama da iz ove sume izuzmu stvarne troškove koji su realizovani pri procesu

21 Hadis navodi Bejhaki i drugi, a dijelovi ovog hadisa se spominju i u Buharijevoj i Muslimovoj zbirci hadisa.

potraživanja ovih sredstava (pravni, administrativni i sudski troškovi – *te'vīd*).

Prema tome, ukoliko je banka potrošila 1,000 KM da bi ostvarila svoja prava od strane dužnika, onda je njoj dozvoljeno da tu sumu i zadrži na ime tih troškova. Tako na primjer, ukoliko sud presudi u korist banke i naloži dužniku da isplati banci 2,000 KM, onda će banka zadržati jednu hiljadu a drugu će proslijediti u dobrotvorne svrhe. Ovo se temelji na principu *maslehe* ili javnog interesa. Ipak, debata još uvjek traje među ulemom o tome koji su to stvarni troškovi banke i na koji način se oni obračunavaju.

Sažetak

U ovom poglavlju smo spomenuli nekoliko izazova s kojima se susreće islamska finansijska industrija. Lista ovih izazova je daleko veća i trebalo bi nam mnogo prostora da ih detaljno obradimo. Ipak, odlučili smo da spmenemo samo neke od njih.

Pored regulatornih i pravnih propisa neophodnih za uspješno funkcionisanje ove industrije, smatramo da je određena doza standardizacije potrebna za budući razvoj industrije. Standardizacija ili barem harmonizacija šerijatskih odluka (*fetvi*), finansijskih instrumenata, dokumentacije i prakse je preduslov za ovu industriju da ide naprijed i da okrene novi list u svojoj mladoj povijesti. U protivnom, svaka regija, država pa čak i svaka banka će biti primorani da se samostalno razvijaju. Ovo neće rezultirati međudržavnim transakcijama i globalnim razvojem islamskih finansija. Iako ova tema nije nešto novo na tržištu, vjerujemo da ju je vrijedno ponovo spomenuti i skrenuti pažnju na nju. Što prije se suočimo s ovim izazovom, tim prije ćemo biti u stanju riješiti ga i ponuditi nešto novo ovoj industriji.

S druge strane, pitanje naknade vezane za kašnjenje pri isplati obaveza dužnika je isto tako važan faktor za razvoj islamske finansijske industrije. Bez obzira kako to može izgledati na prvi pogled nepošteno i slično predislamskoj kamati, odnosno zateznim kamatama u konvencionalnim finansijama, mi se moramo uhvatiti u koštac s ovim modernim izazovom. Na kraju krajeva, islamske finansijske institucije funkcionišu unutar sistema koji ima određena pravila igre. Islamske banke, mada svim silama nastoje zadovoljiti propise šerijata, moraju da igraju prema pravilima igre koja ne

moraju uvjek biti u skladu sa šerijatom. Naprotiv, nekada se ti propisi uveliko suprostavljaju šerijatu, ali se nastoji naći adekvatno rješenje za novonastali problem. Ova rješenja ne moraju uvjek da budu i najbolja, ali mogu da posluže kao privremeno rješenje dok se bolje ne pronađe.

Upravo takav je slučaj sa *garāmom* i ponuđenim prijedlogom u ovom poglavlju. Uzimajući u obzir prirodu posla kojeg obavljaju islamske banke, posao posrednika, onda je ovo realno pošteno rješenje. Onog momenta kada budemo u stanju da implementiramo islamsko bankarstvo i finansije u skladu sa idealnim vrijednostima ovog sistema i kako su to sugerisali pioniri ovog sistema, onda ćemo biti u stanju i da nađemo bolja rješenja kako za finansijske instrumente tako i za izazove koji se budu pojavljivali. Do tada, moraćemo da se zadovoljimo sa onim što imamo i nastojati da doprinesemo razvoju islamskog finansijskog sistema onoliko koliko možemo. Bez obzira na poteškoće i manjkavosti koje ovaj veoma mladi sistem ima činjenica je da trenutno nema alternative i najbolje je što imamo na raspolaganju.

Na kraju, molim Allaha dž.š. da ova knjiga doprinese razumjevanju ovog sistema i pobudi nove interese za poboljšanje i razvoj islamskog finansijskog sistema ka boljem, efikasnijem, stabilnijem i pravednijem sistemu. *AMIN!!!*

وآخِرُ دَعْوَانَا أَنِ الْحَمْدُ لِلّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَلَاةُ وَالسَلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ
وَالْمُرْسَلِينَ, نَبِيِّنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ

*A naša zadnja dova je: Hvala Allahu, Gospodaru svih svjetova.
Neka je salavat i selam na Allahovog Poslanika, Muhammeda,
sallallahu alejhi ve sellem, njegovu časnu porodicu i sve
njegove ashabe!*

Bibliografija

'Aliyy, Jawād. *Al-Mufassal Fī Tārīkh Al-'Arab Qabl Al-Islām*. 20 vols. Vol. 14, n.a.: Dār as-Sāqī, 2001/1422.

AAOIFI. *Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions*. Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1429/2008.

———. *Shari'a Standards for Islamic Financial Institutions*. Manama, Bahrain: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, 1432H/2010.

Abdallah, Ahmed Ali. "Forms of Investment in Real Estates in Islamic Perspectives." In *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, edited by Mahmoud Ahmad Mahdi, 43-53. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995.

Abdel-Khaleq, Ayman H, and Todd Crosby. "Musharakah Sukuk: Structure, Legal Framework and Opportunities." Chap. 10 In *Sukuk*, edited by Abdulkader Thomas, 187-222. Petaling Jaya, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2009. Reprint, 2010.

Abdibegović, Nusret. *Fikh: Udžbenik Za Medrese*. Sarajevo: El-Kalem, 2001.

Abdul-Rahman, Yahia. *The Art of Islamic Finance and Banking : Tools and Techniques for Community-Based Banking*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, 2010.

Abu-Ghuddah, Abdusattar Abdu Karim. "Al-Sila Al-Dawliyyah Wa Dawābit Al-Ta'āmul Fīhā." *Nadwah al-Barakah al-Tāsi'ah wa*

al-'Ishrīn li al-Iqtisād al-Islāmī (2008). http://www.isra.my/media-centre/downloads.html?task=finish&cid=91&catid=21.

Abū-Hayyan, Al-Andalūsī. *Al-Bahr Al-Muhīt Fī at-Tafsīr*. Vol. 2, Beirut: Dār al-Fikr, 1420H.

Abu-Sulayman, Abdul-Hamid Ahmad. "The Theory of the Economics of Islam: The Economics of Tawhid and Brotherhood." In *Contemporary Aspects of Economic Thinking in Islam: Proceedings of the 3. East Coast Regional Conference of the Muslim Students'* Association of the United States and Canada 8-50. Indianapolis, Indiana: American Trust Publications, 1976.

Abū-Sulaymān, Abdul-Wahhāb Ibrāhīm. *Aqd Al-Ijārah: Masdar Min Masādir Al-Tamwīl Al-Islāmiyyah*. Jaddah: Al-Machad al-Islāmiyy li al-Buhūth wa al-Tadrīb, Dirāsah Fiqhiyyah Muqāranah, 2000.

Abū Dāwūd. *Sunan Abī Dāwūd*. 4 vols. Vol. 3, Beirut: Al-Makabah al-'Asriyyah, n.a.

Abū Ghuddah, Abdul Sattār. *Al-Bayʿ Al-Mu'ajjil*. 2nd ed. Jeddah: Islamic Research and Training Institute, Eminent Scholars' Lectures Series, No. 16, 2003.

Ad-Dāraqutnī. *Sunan Ad-Dāraqutnī*. 5 vols. Vol. 4, Beirut: Muassisah ar-Risālah, 2004-1424H.

Adam, N. J., and Abdulkader Thomas. *Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk*. London: Euromoney Books, 2004.

Ahmad, Abdur Rahman Yusri. "Tawarruq Mafhumuhu, Wa Mumarisatuhu, Wa Al-Asar Al-Iqtisadiyyah Al-Muterattibah 'Ala Tarwijihi Min Hilali Bunuk Islamiyyah." Paper presented at the *Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy*, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009.

Ahmad, Ausaf. *Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Research Paper No. 20, 1993.

Ahmad, Ziauddin. *Islamic Banking: State of the Art*. Idb Prize Winners' Lecture Series No. 2. IDB Prize Winners' Lecture Series No. 2, Jeddah, Saudi Arabia: IDB-IRTI, 1994.

———. "The Theory of Riba." *Islamic Studies* 17, no. 4 (1978): 171-85.

Akhtar, Wazir. *Economics in Islamic Law*. New Delhi: Kitab Bhavan, 1992.

Al-Asbahāni. *Huliyyah Al-Awliyā Wa Tabaqāt Al-Asfiyā*. Vol. 1, Beirut: Dār al-Kitāb al-'Arabiyy, 1974-1394H.

Al-Attas, Syed Muhammad Naquib. *Islam and the Philosophy of Science*. Kuala Lumpur: International Institute of Islamic Thought and Civilization (ISTAC), 1989.

Al-Bayhaqī. *Al-Sunan Al-Kubrā*. 3 ed. Vol. 5, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H.

———. *Al-Sunan Al-Kubrā*. 3 ed. Vol. 6, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H.

———. *Al-Sunan Al-Kubrā*. 3 ed. Vol. 7, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H.

———. *Al-Sunan Al-Kubrā*. 3 ed. Vol. 10, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 2003/1424H.

———. *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*. 15 vols. Vol. 8, Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah (Al-Maktabah al-Shāmilah), 1991/1412.

———. *Ma'rifah as-Sunan Wa Al-Āthār*. 15 vols. Vol. 13, Karachi, Pakistan: Jāmi'ah al-Dirāsāt al-Islāmiyyah, 1991/1412.

———. *Sha'bul-Īmān*. Vol. 6, Riyād: Maktabah Ar-Rushdi Li An-Nashri wa at-Tawzī'i, 2003-1423H.

Al-Darīr, Siddiq Muhammad Al-Amīn. "Al-Garer Al-Māni' Min Sihhatil-Muāmalah Wa Miqdāru." In *Al-Mu'tamar ar-Rābi' li al-Hayyiāt al-Shar'iyyah li al-Muassisāt al-Māliyyah al-Islāmiyyah*. Manama, Bahrain, 2004.

———. *Al-Gharar in Contracts and Its Effects on Contemporary Transactions* [in Arabic]. Eminent Scholars' Lectures Series No. 16. Jaddah: IRTI, 1997.

———. *Al-Gharar Wa Atharuhū Fī Al-'Uqūd: Fī Al-Fiqhi Al-Islāmiyyi* [in Arabic]. 2 ed. Jaddah: Dallah al-Barakah, 1995.

Al-Ghazali, Abu Hamid Muhammad. *Al-Mustasfa Fi Ilm Usul Al-Fiqh*. edited by Mohammed Abdul-Salam Abdul Shafi. 1 ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyah, 1413 AH.

———. *Al-Mustasfā Min Cilm Al-Usūl* Vol. 1, Cairo: Al-Maktabah al-Tijariyyah, 1356/1937.

Al-Hassani, Baqir, and Abbas Mirakhor. *Iqtisad: The Islamic Approach to*

Economic Problems. New York: Global Scholarly Publications, 2003.

Al-Isfahani, Al-Raqib. *Mufradat Alfaz Al-Qur'an*. Damascus: Dar Al-Qalam, 1992.

Al-Mustafaoui, Sh. Hassan. *Al-Tahquiq Fi Kalamat Al-Qur'an Al-Karim*. Tehran: Ministry of Islamic Culture and Guidance, 1995.

Al-Qara Daghi, Ali Muhyiddin. "Murāja'at Fatāwā Nadwat Al-Barakah." *Nadwah al-Barakah al-Tāsi'ah wa al-'Ishrīn li al-Iqtisād al-Islāmī* (2008). http://www.isra.my/media-centre/downloads.html?task=finish&cid=102&catid=21.

Al-Saati, Abdul Rahim. "The Permissible Gharar (Risk) in Classical Islamic Jurisprudence." *Journal of KAU: Islamic Econ* 16, no. 2 (2003): 3-19.

———. "Sharia Compatible Futures." *Journal of KAU: Islamic Econ* 15 (2002): 3-25.

Al-Shadhli, 'Ali. "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah." Paper presented at the *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami*, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001.

Al-Suwailem, Sami. "Hedging in Islamic Finance." *Occasional Paper No. 10*. Islamic Research and Training Institute, Jeddah: Islamic Development Bank, 2006.

———. "Muntajat Al-Tawarruq Al-Masrifiyy." Paper presented at the *Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy*, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009.

Al-Suwailem, Sami I. *Al-Tahawwut Fī Al-Tamwīl Al-Islāmiyyi* [in Arabic] [Hedging in Islamic Finance]. Jeddah: Islamic Development Bank, 2007.

———. "Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange." In *Studies in Islamic Economics in the 21st Century: Shari'ah Foundations, Theory and Institutions*, edited by Mohamad Aslam Haneef and Muhammad Anwar, 73-110. Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia, 2005.

Al-Suyuti, Jalaluddin. *Ad-Durr Al-Manthūr*. 8 vols. Vol. 6, Beirut: Dār al-Fikr, n.d.

Al-Tabarani. *Al-Mu'jam Al-Awsat*. 10 vols. Vol. 1, Cairo: Dār al-Haramajn, n.a.

Al-Tabari, Muhammad ibn Jarir. *Jāmic Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*. 1st ed. 24 vols. Vol. 7: Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H.

———. *Jāmic Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*. 1st ed. 24 vols. Vol. 4: Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H.

———. *Jāmic Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*. 1st ed. 24 vols. Vol. 6: Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H.

———. *Jāmic Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*. 1st ed. 24 vols. Vol. 9: Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H.

———. *Jāmic Al-Bayān Fī Ta'wīl Al-Qur'an*. 1st ed. 24 vols. Vol. 20: Mu'assisah al-Risālah, 2000/1420H.

al-Zuhayli, Wahbah. "Al-Musharakah Al-Mutanaqisah Wa Suwaruha Fi Dou' Dawabit Al-'Uqud Al-Mustajaddah." Paper presented at the *Majallah Majma' al-Fiqh al-Islami*, Session 13, No. 13, Dimashq: Dar al-Qalam, 2001.

———. *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*. Translated by Mahmoud A El-Gamal. Vol. 1, Damascus: Dar al-Fikr, 2003.

———. *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*. Translated by Mahmoud A El-Gamal. Vol. 2, Damascus: Dar al-Fikr, 2003.

Algaoud, Latifa M., and Mervyn K. Lewis. "Islamic Critique of Conventional Financing." Chap. 3 In *Handbook of Islamic Banking*, edited by M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, 38-48. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007.

Ali Fawzan, Salih Fawzan Abdullah. *Al-Mulakhkhas Al-Fiqhiyy*. Vol. 2, Jaddah, Saudi Arabia: Dar Ibn al-Jawziyy, 1999.

Ali, Manzoor. "Islamic Banking and Finance in Theory and Practice." In *Lectures on Islamic Economics*, edited by Ausaf Ahmad and Kazim Raza Awan, 343-57. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1992.

Alkaff, Syed Hamed Abdul Rahman. *Does Islam Assign Any Value Weight to Time Factor in Economic and Financial Transactions?* Karachi: Islamic Research Academy, 1986.

Allais, Maurice. *The Monetary Conditions of an Economy of Markets: From the Teachings of the Past to the Reforms of Tomorrow*. Eminent scholars' lecture series No. 1. Jeddah: IRTI, 1993.

———. "World Is Now One Big Casino." *Executive Intelligence Review*

[EIR], September 25 1998, 7.

Allen, Franklin, and Douglas Gale. *Understanding Financial Crises*. Oxford and New York: Oxford University Press, 2007.

An-Nabhani, Taqiuddin. *The Economic System of Islam*. 4 ed. London: Al-Khilafah Publications, 2000. 1990/1997.

An-Nasā'ī. *As-Sunan Al-Kubrā*. 10 vols. Vol. 6, Beirut: Mu'assisah ar-Risālah, 2001/1421.

———. *As-Sunan as-Sugrā Li an-Nasa'i*. 2 ed. 9 vols. Vol. 7, Halab: Maktab al-Matbū'āt al-Islāmiyyah, 1986/1406H.

———. *As-Sunan as-Sugrā Li an-Nasa'i*. 2 ed. 9 vols. Vol. 8, Halab: Maktab al-Matbū'āt al-Islāmiyyah, 1986/1406H.

Anwar, Muhammad. "Islamicity of Islamic Banking Practices." In *Islamic Banking: How Far Have We Gone?* , edited by A.H. Pramanik, 353-68. Kuala Lumpur, IIUM: Research Centre, 2006.

———. "Reorganization of Islamic Banking: A New Proposal." *The American Journal of Islamic Social Sciences* 4, no. 2 (December 1987): 295-304.

Ar-Rāzī, Fakhruddīn. *Mafātīh Al-Ghayb*. 3 ed. Vol. 7, Beirut: Dār Ihyāi at-Turath al-'Arabiyyi, 1420H.

Arif, Muhammad. "The Islamization of Knowledge and Some Methodological Issues in Paradigm Building: The General Case of Social Science with a Special Focus on Economics." In *15th Annual Conference of the Association of Muslim Social Scientists*. Indianapolis, USA, 1986.

———. "Toward a Definition of Islamic Economics: Some Scientific Considerations." *Journal of Research in Islamic Economics* 2, no. 2 (1985): 79-93.

———. "Towards Establishing the Microfoundations of Islamic Economics: The Basis of the Basics." In *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*, edited by Aidit Ghazali and Syed Omar. Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1989.

Arrow, Kenneth J. *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Chicago: Markham Publishing Company, 1971.

———. *The Limits of Organizations*. New York: Norton, 1974.

Arrow, Kenneth J., and Gerard Debreu. "The Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy." *Econometrica* 22, no. 3 (1954): 265-90.

Arrow, Kenneth J., and F. Hahn. *General Competitive Analysis*. San Francisco:

Holder Day, 1971.

Askari, Hossein, Zamir Iqbal, Noureddine Krichenne, and Abbas Mirakhor. *Risk Sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2012.

Askari, Hossein, Zamir Iqbal, and Abbas Mirakhor. *Globalization and Islamic Finance: Convergence, Prospects, and Challenges*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2010.

———. *New Issues in Islamic Finance and Economics: Progress and Challenges*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd, 2008.

At-Taberani. *Al-Mu'jam Al-Kabīr*. 2 ed. Vol. 12, Cairo: Maktabah Ibn Taymiyyah, n.a.

Ayub, Muhammad. *Understanding Islamic Finance*. West Sussex, England: John Wiley & Sons, 2007. December 2007, June 2008.

Azhar, Rauf Ahmed. "A Theory of Optimal Investment Decision in an Islamic Economy. In (Eds.). . (Pp.). . ". In *Lectures on Islamic Economics*, edited by Ausaf Ahmad and Kazim Raza Awan, 217-42. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1992.

Azmi, Sabahuddin. *Islamic Economics: Public Finance in Early Islamic Thought*. New Delhi: Goodword Books, 2002.

Bacha, Obiyathullah Ismath. "Conventional Versus Mudaraba Financing: An Agency Cost Perspective." In *Islamic Banking: How Far Have We Gone?*, edited by A.H. Pramanik, 175-94. Kuala Lumpur: Research Centre (International Islamic University Malaysia), 2006.

Bannock, Graham, Ron Baxter, and Evan Davis. *Dictionary of Economics*. Dictionary of Economics. London: The Economist & Profile Books Ltd, 2007. 2007. 2004.

Bartholomeu, David J. *God, Chance and Purpose: Can God Have It Both Ways?* Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

Bendjilali, Boualem. *Assessment of the Practice of Islamic Financial Instruments*. Research Paper No. 35. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 35, 1996.

Bendjilali, Boualem, and Tariqullah Khan. *Economics of Diminishing Musharakah*. Research Paper No. 35. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 31, 1995.

Black, Bernard S. "The Legal and Institutional Preconditions for Strong

Securities Markets." *UCLA Law Review* 48 (2001): 781-855.

BNM. "Financial Stability and Payment Systems Report 2007." Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia, 2008.

Bokare, G.M. *Hindu-Economics: Eternal Economic Order*. New Delhi: Janaki Prakashan, 1993.

Bouheraoua, Said. "Al-Tawarruq Al-Masrifiyy: Dirasat Tahliliyya Naqdiyya Lil-Ara´ Al-Fiqhiyyah." Paper presented at the *Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy*, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009.

Brant, Robin. "Is Islamic Finance the Answer?" BBC News, http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/8025410.stm.

Brav, Alon, George M. Constantinides, and Christopher C. Gerczy. "Asset Pricing with Heterogeneous Consumers and Limited Participation: Empirical Evidence." *Journal of Political Economy* 110, no. 4 (2002): 793-824.

Briscoe, Simon, and Jane Fuller. *Harriman's Financial Dictionary*. Harriman's Financial Dictionary. edited by Simon Briscoe and Jane Fuller Hampshire: Harriman House Ltd, 2007.

Brouwer, Maria. "Managing Uncertainty through Profit Sharing Contracts from Medieval Italy to Silicon Valley." *Journal of Management and Governance* 9, no. 3-4 (2005): 237-755.

Buang, Ahmad Hidayat. *Studies in the Islamic Law of Contracts: The Prohibition of Gharar*. Kuala Lumpur: International Law Book Services, 2000.

Chapra, M. Umar "The Need for a New Economic System." *Review of Financial Economics* 1, no. 1 (1991): 9-47.

Chapra, M. Umer. *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. Leicester: The Islamic Foundation, 2000.

———. *The Islamic Vision of Development in the Light of the Maqasid Al-Shariah*. London: The International Institute of Islamic Thought (IIIT), Occasional papers series 15, 2008.

———. "Relevance and Importance of Islamic Economics." In *Lessons in Islamic Economics*, edited by Monzer Kahf, 99-114. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998.

———. *Towards a Just Monetary System: A Discussion of Money, Banking and*

Monetary Policy in the Light of Islamic Teaching Islamic Economics Series; 8. London: The Islamic Foundation, 1985. 1986.

———. *What Is Islamic Economics?* Idb Prize Winners' Lecture Series No. 9. 2nd ed. IDB Prize Winners' Lecture Series No. 9, Jeddah, Saudi Arabia: IDB-IRTI, 2001.

———. "Why Has Islam Prohibited Interest? Rationale Behind the Prohibition of Interest." *Review of Islamic Economics*, no. 9 (2000): 5-20.

———. "The Case against Interest: Is It Compelling?". Chap. 2 In *Islamic Banking and Finance: Fundamentals and Contemporary Issues*, edited by Salman Syed Ali and Ausaf Ahmad, 25-49. Jedah: IRTI, 2007.

Chapra, M. Umer , and T Khan. *Regulation and Supervision of Islamic Banks*. Jedah: IRTI, 2000.

Choudhry, Nurun N., and Abbas Mirakhor. "Indirect Instruments of Monetary Control in an Islamic Financial System." *Islamic Economic Studies* 4, no. 2 (1997): 27-65.

Cizakca, Murat. *Islamic Capitalism and Finance: Origins, Evolution and the Future*. Studies in Islamic Finance, Accounting and Governance. edited by K. Mervin Lewis Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2011.

Çizakça, Murat. "Democracy, Economic Development and Maqasid Al-Shariah." *Review of Islamic Economics* 11, no. 1 (2007): 101-18.

Cowen, Tyler. "The Rate of Return in General Equilibrium: A Critique." *Journal of Post Keynesian Economics* 5, no. Summer (1983): 608-17.

Davidson, A., A. Sanders, L.L. Wolff, and A. Ching. *Securitization: Structuring and Investment Analysis*. Wiley, 2004.

Dempsey, Bernard W. *Interest and Usury*. London: Dennis Dobson Ltd., 1948.

DIFC. "A Guide to Islamic Finance in or from the Difc." Dubai: Praesidium LLP & Dubai International Financial Centre, 2007, December.

Domar, Evsey D., and Richard A. Musgrave. "Proportional Income Taxation and Risk Taking." *The Quarterly Journal of Economics* 58, no. 3 (1944): 388-422.

Draz, Muhammad Abdallah. *Al Dīn [the Religion]*. 2nd ed. Kuwait: Dār al-Alam, 1970.

Dusuki, Asyraf Wajdi. "Can Bursa Malaysia's Suq Al-Sila' (Commodity

Murabahah House) Resolve the Controversy over Tawarruq?". *ISRA Research Paper* No. 10 (2010).

———. "Challenges of Realizing Maqasid Al-Shari'ah (Objectives of Shari'ah) in the Islamic Capital Market: Special Focus on Equity-Based Sukuk Structures." *ISRA Research Paper* No. 5 (2009).

Dusuki, Asyraf Wajdi, and Nurdianawati Irwani Abdullah. *Fundamentals of Islamic Banking*. Kuala Lumpur: IBFIM, 2011.

Dusuki, Asyraf Wajdi, and Abdulazeem Abozaid. "A Critical Appraisal on the Challenges of Realizing Maqasid Al-Shariah in Islamic Banking and Finance." *IIUM Journal of Economics and Management* 15, no. 2 (2007): 143-65.

Dusuki, Asyraf Wajdi, and Said Bouheraoua. "The Framework of Maqasid Al-Shariah (Objectives of the Shari'ah) and Its Implications for Islamic Finance." *ISRA Research Paper* No. 22 (2011).

Dymi, Amilda. "Faith-Based Lending: Islamic Financing." *Broker*, August 2005, 58-63.

Ebrahim, M.S., and K.J. Tan. "Islamic Banking in Brunei." *International Journal of Social Economics* 28, no. 4 (2001): 314-37.

El-Buhari, Muhammad ibn Ismail. *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*. Preveli Enes Ljevaković, Haso Popara, Muhamed Mehanović, Šukrija Ramić, Halil Mehanović and Ahmed Adilović. 4 vols. Vol. 1, Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009. 1430. h.g.

———. *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*. Preveli Enes Ljevaković, Haso Popara, Muhamed Mehanović, Šukrija Ramić, Halil Mehanović and Ahmed Adilović. 4 vols. Vol. 2, Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2009. 1430. h.g.

———. *Sahihu-L-Buhari: Buharijeva Zbirka Hadisa*. Preveli Hasan Škapur i grupa prevodilaca. 4 vols. Vol. 4, Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2008. 1430. h.g.

El-Gamal, Mahmoud A. "A Basic Guide to Contemporary Banking and Finance." (2000). http://www.nubank.com/islamic/primer.pdf.

———. "An Economic Explication of the Prohibition of *Gharar* in Classical Islamic Jurisprudence." Paper presented at the *4th International Conference on Islamic Economics*, Leicester, UK, 13-15 August 2001.

———. "An Economic Explication of the Prohibition of *Ribā* in Classical

Islamic Jurisprudence." Paper presented at the *Third Harvard University Forum on Islamic Finance*, May 2 2001.

———. *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

———. "Mutualization of Islamic Banks." Chap. 20 In *Handbook of Islamic Banking*, edited by M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, 310-24. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007.

El-Kattan, Menna', Senaid Zajimović, Dževad Hrvačić, Merzuk Hadžihuršidović, Muhamed Mehanović, and Salih Kurdi. *Ilmul – Islam [Islamsko Znanje]*. 3 ed. Sarajevo: Visoki saudijski komitet za pomoć Bosni i Hercegovini [preveo Muhamed Đuliman], 2001. 1998.

El-Munziri. *Muslimova Zbirka Hadisa: Sažetak*. Preveli Muhamed Mrahorović, Mustafa Prljača, Nurko Karaman, Jusuf Karaman and Aida Mujezin. Sarajevo: El-Kalem, 2004.

Engku Ali, Engku Rabiah Adawiah. "Issues in Islamic Debt Securitization." Chap. 18 In *Essential Readings in Islamic Finance*, edited by Daud Bakar and Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, 443-93. Kuala Lumpur: Cert Publications, 2008.

Epstein, Gerald, ed. *Financialization and the World Economy*. Northampton: Edward Elgar Press, 2005.

Er-Rifai, Muhamed Nesib. *Tefsir Ibn-Kesir: Skraćeno Izdanje*. Sarajevo: Visoki saudijski komitet za pomoć BiH, 2002.

Erbas, S. N., and Abbas Mirakhor. "The Equity Premium Puzzle, Ambiguity Aversion, and Institutional Quality." *IMF Working Paper* (WP/07/230) (2007).

Evensky, Jerry. "Ethics and the Invisible Hand." *Journal of Economic Perspectives* 7, no. 2 (1993): 197-205.

———. "The Two Voices of Adam Smith." *History of Political Economy* 19, no. 3 (1987): 447-68.

Fama, Eugene F., and Michael C. Jensen. "Agency Problems and Residual Claims." *Journal of Law & Economics* 26, no. 2 (1983): 327-49.

Fischel, W. "The Origin of Banking in Medieval Islam." *Journal of the Royal Asiatic Society* (1933): 339-52 and 568-603.

Fisher, Irving. *The Theory of Interest: As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest It*. New York: The Macmillan

Company, 1930.

Goitein, Shelomo Dov. *A Mediterranean Society*. Berkley and Los Angeles: University of California Press, 1971.

Guiso, Luigi, Paola Sapienza, and Luigi Zingales. "The Role of Social Capital in Financial Development." *American Economic Review* 94, no. 3 (June 2004): 526-56.

Gül, Ali Rıza. "Ribā (Usury) Prohibition in the Qur'ān in Terms of Its Historical Context." *Journal of Religious Culture*, no. 116 (2008): 1-17.

Gusau, Sule Ahmed. "Economic Thoughts of Ibn Khaldun." *Journal of Islamic Economics* 3, no. 1 (January 1993): 61-80.

Hakim. *Al-Mustadrak 'Alā Sahīhayni*. Vol. 2, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1990-1411H.

Hammad, Nazih. *Mu'jam Al-Mustalahat Al-Maliyyah Fi Lughath Al-Fuqaha'*. Dimashq: Dar al-Qalam, 2008.

Haneef, Mohamed Aslam. "Islam, the Islamic Worldview, and Islamic Economics." *IIUM Journal of Economics and Management* 5, no. 1 (1997): 39-65.

Haneef, Rafe. "The Case for Receivables-Based Sukuk: Convergence between the Malaysian and Global Shari'ah Standards on Bay' Al-Dayn?". *ISRA International Journal of Islamic Finance* 4, no. 2 (2012): 119-40.

———. "From Asset-Backed to Asset Light Structures: The Intricate History of Sukuk." *ISRA International Journal of Islamic Finance* 1, no. 1 (2009): 103-26.

———. "Global Sukuk Market: Current Status & Growth Potential." In *The Role of Sukuk in Development*. Istanbul, Turkey: The World Bank, Capital Markets Board of Turkey and Albaraka Banking Group, 2012.

Haneef, Rafe, Sherin Kunhibava, and Edib Smolo. "Mushārakah Mutanāqisah and Legal Issues: Case Study of Malaysia." *ISRA International Journal of Islamic Finance* 3, no. 1 (2011): 93-122.

Hasanuz Zaman, S. M. "Definition of Islamic Economics." *Journal of Research in Islamic Economics* 1, no. 2 (1404/1984): 49-50.

Hellwig, Martin F. "Banks, Markets, and Allocation of Risks in an Economy." *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)* 154, no. 1 (1998): 328-51.

Hofmann, Murad. *Islam Kao Alternativa*. Prevela Behija

Mulaosmanovic-Durmiševic. Zenica: Bemust, 1996.

Ibn al-Qayyim. *I'lām Al-Muwaqqi'īn*. Vol. 3, Beirut: Dār al-Jīl, 1973.

Ibn Anas, Mālik. *Muwatta' Al-Imām Mālik*. Vol. 2, Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, 1985/1406.

Ibn Ashur, Muhammad Al-Tahir. *Maqasid Al-Shariah Al-Islamiyyah*. Jordan: Dar – al-Nafa'is, 2001-1421AH.

———. *Treatise on Maqasid Al-Shari'ah*. Translated by Muhammad El-Tahir El-Mesawi. Washington: The International Institute of Islamic Thought, 2006.

Ibn Hanbal, Ahmad. *Musnad Al-Imām Ahmad Bin Hanbal*. Vol. 3: Muassisah ar-Risālah, 2003/1424H.

———. *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*. Vol. 3: Muassisah al-Risālah, 2001/1421.

———. *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*. Vol. 14: Muassisah al-Risālah, 2001/1421.

———. *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*. Vol. 18: Muassisah al-Risālah, 2001/1421.

———. *Musnad Al-Imām Ahmad Ibn Hanbal*. Vol. 37: Muassisah al-Risālah, 2001/1421.

Ibn Hazm. *Hujjah Al-Wadā'*. Riyad: Bayt al-Afkār ad-Dawliyyah li an-Nashri wa at-Tawzī', 1998.

Ibn Kathir. *Tafsīr Al-Qur'ān Al-Cazīm*. 2nd ed. 8 vols. Vol. 6: Dār Tayyibah li al-Nashri wa al-Tawzīci, 1999/1420H.

———. *Tafsīr Al-Qur'ān Al-Cazīm*. 2nd ed. 8 vols. Vol. 2: Dār Tayyibah li al-Nashri wa al-Tawzīci, 1999/1420H.

Ibn Kesir. *Tefsir: Skraćeno Izdanje*. Sarajevo: Visoki saudijski komitet, 2002.

Ibn Mājah. *Sunan Ibn Mājah*. 2 vols. Vol. 1: Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.

———. *Sunan Ibn Mājah*. 2 vols. Vol. 2: Dār al-Ihyā' al-Kutub al-'Arabiyyah, n.d.

Ibn Manzur. *Lisan Al 'Arab*. Vol. 12, Beirut: Dar Sader, n.d.

Ibn Qayyim, al-Jawziyyah. *I'Lām Al-Muwaqqi'īn*. edited by Muhammad Munīr al-Dimashqi. Vol. 3, Cairo: Idārah al-Tibā'ah al-Munīriyyah, n.d.

Ibn Qudamah, Muwaffaq Din 'Abdullah Ahmed. *Al-Mughnī*. 10 vols. Vol. 4, Cairo: Maktabah al-Qahirah, 1968/1388.

———. *Al-Mughnī*. 10 vols. Vol. 5, Cairo: Maktabah al-Qahirah, 1968/1388.

———. *Al-Mughnī*. edited by. Vol. 10, Riyād: Maktabat al-Riyād al-Hadithah, 1981.

Ibn Rushd. Bidāyat Al-Mujtahid Wa Nihāyat Al-Muqtasid. 4 vols. Vol. 4, Cairo: Dār al-Hadīth, 2004-1425H.

———. Bidāyat Al-Mujtahid Wa Nihāyat Al-Muqtasid. 4 vols. Vol. 3, Cairo: Dār al-Hadīth, 2004-1425H.

Ibn Taymiyyah. *Al-Fatāwa Al-Kubrā Li Ibn Taymiyyah*. Vol. 6: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1987-1408H.

Ibrahim, Ahmad. "Legal Framework of Islamic Banking." *Journal Undang-Undang: IKIM Law Journal* 1, no. 1 (1997): 1-29. http://www.financeinislam.com/printer_friendly/6_31/419.

IFSB. *Capital Adequacy Standard for Institutions (Other Than Insurance Institutions) Offering Only Islamic Financial Services*. Kuala Lumpur: IFSB, 2005.

Imamović, Semir. *Propisi Kupoprodaje: Priručnik Za Muslimanskog Trgovca*. Riyadh: Pomoćni ured za dawu, 2008.

Iqbal, Munawar, and Philip Molyneux. *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*. New York: Palgrave Macmillan, 2005.

Iqbal, Zamir. "Islamic Financial Systems." *Finance & Development*, June 1997, 42-45.

Iqbal, Zamir, and Abbas Mirakhor. *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice*. Singapore: John Willey & Sons (Asia), 2007.

Islam, Tajul. "Mechanics of Islamic Banking." In *Islamic Banking: How Far Have We Gone?*, edited by A.H. Pramanik, 353-68. Kuala Lumpur: Research Centre (International Islamic University Malaysia), 2006.

Islamic Banker. "Prospect and Challenges for Islamic Finance in 2010: Fault Lines of the Islamic Finance Industry." *Islamic Banker* January-February, no. 168-169 (2010).

"Islamic Finance and Global Financial Stability." Islamic Financial Services Board, Islamic Development Bank, and Islamic Research and Training Institute, April 2010.

Islamic Fiqh Academy. *Resolution and Recommendations of the Council of*

the Islamic Fiqh Academy (1985-2000). Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2000.

ISRA. *Islamic Financial System: Principles and Operations*. Kuala Lumpur: International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance (ISRA), 2011.

J.L.Hanson. *A Dictionary of Economics and Commerce, (with an English/Arabic Glossary)*. 4th ed. Beirut & London: Librairie Du Liban & Macdonald & Evans LTD, 1974.

Jensen, Michael C., and William H. Meckling. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics* 3, no. 4 (October 1976): 305-60.

Johns, C.H.E., John Dow, W.H.. Bennett, and J. Abelson. "On the Babylonian, Christian, Hebrew and Jewish Views Respectively in "Usury"." In *Encyclopedia of Religion and Ethics*, 548-58. New York: Charles Scriber's Sons.

Kahf, Monzer. *Al-Iqtisād Al-Islāmī [the Islamic Economics]*. 2nd ed. Kuwait: Dār al-Qalam, 1981.

———. "Islamic Economics and Its Methodology." In *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*, edited by Aidit Ghazali and Syed Omar. Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1989.

———. "Islamic Economics System – a Review." In *Readings in the Concept and Methodology of Islamic Economics*, edited by Aidit Ghazali and Syed Omar. Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1989.

———. "Islamic Economics: Notes on Definition and Methodology ". *Review of Islamic Economics*, no. 13 (2003): 23-47.

———, ed. *Lessons in Islamic Economics*. Vol. 1. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998.

———, ed. *Lessons in Islamic Economics*. 2 vols. Vol. 2. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998.

———. "Riba as Described in the Qur'an and Sunnah." http://monzer.kahf.com/papers/english/Riba_as_described_in_the_Qur.pdf.

———. "Strategic Trends in the Islamic Banking and Finance Movement." In *Harvard Forum on Islamic Finance and Banking*. Harvard University, Cambridge, Boston, 2002.

Kahf, Monzer, and Tariqullah Khan. *Principles of Islamic Financing: A Survey*. Research Paper No. 35. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Research Paper No. 16, 1992.

Kamal, Rahayu Musa. "Standardization the Password to Progress." *Islamic Finance Asia*, 2008, 28-30.

Kamali, Mohammad Hashim. "Al-Maqasid Al-Shari'ah: The Objectives of Islamic Law." *The Muslim Lawyer* 3, no. 1 (April-June 1998): 1-7.

———. "Commodity Futures: An Islamic Legal Analysis." *Thunderbird International Business Review* 49, no. 3 (2007): 309-39.

———. *Maqasid Al-Shariah Made Simple*. Revised edition ed. London: The International Institute of Islamic Thought (IIIT), 2008. Islamic Studies 38 (1999), 193-209.

———. *Principles of Islamic Jurisprudence*. 3rd ed. Cambridge, UK: Islamic Texts Society, 2005.

———. "Qawa'id Al-Fiqh: The Legal Maxims of Islamic Law." *The Muslim Lawyer* 3, no. 2 (1998): 1-7. http://www.aml.org.uk/journal/3.2/Kamali%20-%20Qawaid%20al-Fiqh.pdf.

———. *Shari'ah Law: An Introduction*. Oxford: Oneworld Publications, 2008.

Kamel, Saleh. *Development of Islamic Banking Activity: Problems and Prospects*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), IDB Prize Winners' Lecture Series No. 12, 1998.

Kapetanović, Harun, and Muhamed Bečić. "Mudharabah Sukuk: Essential Islamic Contract, Applications and Way Forward." Chap. 11 In *Sukuk*, edited by Abdulkader Thomas, 223-48. Petaling Jaya, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2009. Reprint, 2010.

Karčić, Fikret. Šerijatsko Pravo – Reformizam i Izazovi Modernosti (Hrestomatija Tekstova I Eseja). www.bosnamuslimmedia.com, 2009.

———. *Studije O Šerijatskom Pravu i Institucijama*. Drugo dopunjeno izdanje ed. Sarajevo: El-Kalem ; Centar za napredne studije, 2011. Zenica: Bemust, 1997.

Karuvelil, Koshy Zacharia. "Islamic Finance: Sustaining Success." In *Islamic Finance: Local Challenges, Global Opportunities – Proceedings of the Third Harvard University Forum on Islamic Finance*, 155-58.

Cambridge, Massachusetts: Center for Middle Eastern Studies, Harvard University, 2000.

Khan, M. Fahim. "Fiqh Foundations of the Theory of Islamic Economics: A Survey of Selected Contemporary Writings on Economics Relevant Subjects of Fiqh." In *Theoretical Foundations of Islamic Economics*, edited by Habib Ahmed, 61-85. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Book of Readings No. 3, 2002.

Khan, Moshin S, and Abbas Mirakhor. "Islam and Economic System." *Review of Islamic Economics* 2, no. 1 (1992): 1-29.

———, eds. *Theoretical Studies in Islamic Banking and Finance*. Houston, Texas: The Institute for Research and Islamic Studies, 1987.

Kharofa, Ala'eddin. *Transactions in Islamic Law*. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 2004. 3rd. 1997.

Khir, Kamal, Lokesh Gupta, and Bala Shanmagam. *Longman Islamic Banking: A Practical Perspective*. Petaling Jaya: Pearson Malaysia Sdn. Bhd, 2008.

Khoja, Ezzedine Mohd. *Instruments of Islamic Investment*. 2nd ed. Bahrain: Dallah Al-Baraka Group, 2002.

Kister, M.J. "The Market of the Prophet." *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 8, no. 3 (December 1965): 272-76.

Kuhn, Thomas S. *The Structure of Scientific Revolutions*. 3nd ed. Chicago & London: University of Chicago Press, 1996. 1962, 1970.

Kuran, Timur. "The Economic System in Contemporary Islamic Thought." In *Islamic Economic Alternatives*, edited by K.S. Jomo, 9-47. London: Macmillan, 1992.

Lahsasna, Ahcene, and Ruslinda Sulaiman. "Realizing Maqasid Al Shariah in Islamic Financial Planning." In *4th Islamic banking, accounting and finance seminar (IBAF 2010)*. Kuala Lumpur: Malaysia, 2010.

Lane, Edward William. *An Arabic-English Lexicon*. 8 vols. Vol. 7, Beirut, Lebanon: Librairie Du Liban, 1968.

Langholm, Odd. *Price and Value in the Aristotelian Tradition*. Oslo: Universitetsforlaget, 1979.

Lewis, Mervyn K. "Comparing Islamic and Christian Attitudes to Usury." Chap. 5 In *Handbook of Islamic Banking*, edited by M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, 64-81. Cheltenham, UK: Edward Elgar

Publishing Ltd, 2007.

Long, D. Stephen. "Bernard Dempsey's Theological Economics: Usury, Profit, and Human Fulfillment." *Theological Studies* 57 (December 1996): 690-706.

———. *Divine Economy: Theology and the Market*. London and New York: Routledge, 2000.

Lopez, Robert S. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1976.

Madina, Maan Z. *Arabic-English Dictionary of the Modern Literary Language*. Arabic-English Dictionary of the Modern Literary Language. 1st ed. 1 vols: N.A., 2001.

Mahdi, Mahmoud Ahmad, ed. *Islamic Banking Modes for House Building Financing*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995.

Malik, Ibn Enes. *Muvetta': Verzija (Rivajet) Muhammeda Ibnul-Hasena Eš-Šejbanija, Učenika Imama Ebu Hanife*. prev. i komentar Hamid Indžić. 2 vols. Vol. 2, Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 2008.

Mannan, M. A. "Islamic Economics as a Social Science: Some Methodological Issues." *Journal for Research in Islamic Economics* 1, no. 1 (1403/1983): 41-50.

Mansuri, Muhammad Tahir. *Islamic Law of Contract and Business Transactions*. New Delhi, India: Adam Publishers & Distributors, 2006.

McConnell, Campbell R., and Stanley L. Brue. *Economics: Principles, Problems, and Policies*. 16th ed. New York: The McGraw-Hill Companies, 2005.

Meera, Ahamed Kameel Mydin , and Abdul Razak Dzuljastri. "Islamic Home Financing through *Mushārakah Mutanāqisah* and *Al-Bay' Bithaman Ajil* Contracts: A Comparative Analysis." *Review of Islamic Economics* 9, no. 2 (2005): 5-30.

Mejelle. *The Mejelle English Translation of majallah El-Ahkam-I-Adilya and a Complete Code on Islamic Civil Law*. Translated by CR Tyser, DG Demetriades and HI Effendi. Kuala Lumpur, Malaysia: The Other Press, 2007. 2007. 2001.

Menkhoff, Lukas, and Norbert Tolksdorf. *Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Market from the Real Economy?* Heidelberg-Berlin: Springer-Verlag, 2001.

Metwally, M.M. "Differences between the Financial Characteristics of Interest-Free Banks and Conventional Banks." *European Business Review* 97, no. 2 (1997): 92-98.

Mews, Constant J., and Ibrahim Abraham. "Usury and Just Compensation: Religious and Financial Ethics in Historical Perspective." *Journal of Business Ethics* 72 (2007): 1-15.

Mills, Paul S., and John R. Presley. *Islamic Finance: Theory and Practice*. London: Palgrave Macmillan, 1999.

Minsky, Hyman P. *Stabilizing an Unstable Economy*. New York: McGraw Hill, 2008. 1986 by Yale University Press.

Mirakhor, Abbas. "Equilibrium in a Non-Interest Open Economy." *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics* 5 (1993): 3-23.

———. "Islamic Economics and Finance: An Institutional Perspective." *IIUM Journal of Economics and Management* 17, no. 1 (2009): 31-72.

———. "Muslim Contribution to Economics." In *Midwest Economic Association's Annual Meeting and reproduced in Al-Hassani and Mirakhor (2003), Iqtisad: The Islamic Approach to Economic Problems* New York, Global Scholarly Publications. 1983.

———. *A Note on Islamic Economics*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). IDB Prize Winners Lecture Series No. 20, 2007.

———. "The Progress of Islamic Banking: The Case of Iran and Pakistan." In *Islamic Law and Finance*, edited by C. Mallat, 91-115. London: Graham and Trotman, 1988.

Mirakhor, Abbas, and Hossein Askari. *Islam and the Path to Human and Economic Development*. New York: Palgrave Macmillan, 2010.

Mirakhor, Abbas, and Idris Samawi Hamid. *Islam and Development: The Institutional Framework*. New York: Global Scholarly Publications, 2009.

Mirakhor, Abbas, and Noureddine Krichene. *The Recent Crisis: Lessons for Islamic Finance*. IFSB 2nd Public Lecture on Financial Policy and Stability. IFSB 2nd Public Lecture on Financial Policy and Stability, Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board (IFSB), 2009.

Mirakhor, Abbas, and Edib Smolo, eds. "Conventional and Islamic Finance: An Epistemological Consideration." edited by Humayon Dar, *Global Islamic Finance Report 2012*. London: BMB Islamic UK Limited,

forthcoming.

———. "Do Conventional and Islamic Finance Share Common Epistemology?" *Global Islamic Finance*, 2011, 48-53.

Mirakhor, Abbas, and Iqbal Zaidi. "Profit-and-Loss Sharing Contracts in Islamic Finance." Chap. 4 In *Handbook of Islamic Banking*, edited by M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, 49-63. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Ltd, 2007.

Miṣrī, R. *Al-Jāmi' Fi Usūl Al-Ribā*. Beirut: Dār al-Fikr, 1991.

Mohamed, Mustafa Omar. "Islamic Financial Contracts (Module 2)." In *Fiqh Muamalat Course Material*, Kuala Lumpur: International Islamic University Malaysia, 2005.

Muftić, Teufik. *Rječnik Arapsko-Bosanski* 3ed. Sarajevo: El-Kalem, 1997.

Munro, John H. "The Medieval Origins of the Financial Revolution: Usury, Rentes, and Negotiability." *The international History Review* 25, no. 3 (September 2003): 505-756.

Musa, Kamil. *Ahkām Al-Mu'āmalat*. Beirut: Muassasah al-Risālah, 1988.

Muslim. *Sahīh Muslim*. 5 vols. Vol. 2, Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.

———. *Sahīh Muslim*. 5 vols. Vol. 3, Beirut: Dār Ihyā' at-Turāth al-'Arabiyy, n.d.

Mutawallī, Tāmir Muhammad Mahmūd. *Manhaj Ash-Shaykh Muhammad Rashīd Ridā Fī Al-'Aqīdah*. n.a.: Dār Mājid 'Usayrī (Al-Maktabah al-Shāmilah), 2004/1425.

Naqvi, Syed Nawab Haider. "Islamic Banking: An Evaluation." *IIUM Journal of Economics and Management* 8, no. 1 (2000): 41-70.

Noman, Abdullah M. "Imperatives of Financial Innovation for Islamic Banks." *International Journal of Islamic Financial Services* 4, no. 3 (2002). http://islamic-finance.net/Journals/Journal15/vol4no3art1.pdf.

Noonan, John T. *The Scholastic Analysis of Usury*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1957.

Noordeen, Ala'Eddin. *Transactions in Islamic Law*. Kuala Lumpur: A.S. Noordeen, 1997.

Nyazee, Imran Ahsan Khan. *Theories of Islamic Law: The Methodology of Ijtihad*. Kuala Lumpur: The Other Press, 2002.

Obaidullah, Mohammed. *Islamic Financial Services*. Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005.

Palley, Thomas I. *Financialization: What It Is and Why It Matters (Working Paper Series No. 153)*. Amherst, MA: Political Economy Research Institute, 2007.

Presley, John R., and John G. Sessions. "Islamic Economics: The Emergence of a New Paradigm." *The Economic Journal* 104, no. May (1994): 583-96.

Qureshi, Anwar Iqbal. *Islam and the Theory of Interest*. Lahore: Shaikh M. Ashraf, 1946.

Qureshi, D.M. "The Role of Shari'ah-Based Financial Instruments in a Muslim Country." In *Developing a System of Financial Instruments* edited by Mohammad Ariff and M.A. Mannan, 49-67. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), 1990.

Qutb, Sayyid. *U Okrilju Kur'ana [Fi Zilali-l-Qur'an]*. Preveli Omer Nakičević, Jusuf Ramić and Mesud Hafizović. Vol. 2, Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1996.

———. *U Okrilju Kur'ana [Fi Zilali-l-Qur'an]*. Preveli Omer Nakičević, Jusuf Ramić and Mesud Hafizović. Vol. 3, Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1997.

———. *U Okrilju Kur'ana [Fi Zilali-l-Qur'an]*. Preveli Omer Nakičević, Jusuf Ramić, Mesud Hafizović and Enes Ljevaković. Vol. 4, Sarajevo: Fakultet islamskih nauka, 1997.

Reinhart, Carmen M, and Kenneth S. Rogoff. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton & Oxford: Princeton University Press, 2009.

"Resolution No. 136 (2/15), Oic Session-15, 'Amman, 6-11 March 2004, *Majallah Majma' Al-Fiqh Al-Islami*, J. 1. Jeddah: Dar Al-Bashir Li Al-Nashr Wa Al-Tawzi'." (

Robinson, Karina. "Islamic Finance Is Seeing Spectacular Growth." *NY Times* (2007, November 5). http://www.nytimes.com/2007/11/05/business/worldbusiness/05iht-bankcol06.3.8193171.html.

Rosly, Saiful Azhar. "Consumer Rights and Protection in Islamic Banking." In *The Malaysian Institute Economic Research National Outlook Conference*, December. Hilton Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia, 2006.

———. *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*. Kuala

Lumpur: Dinamas, 2005.

———. "*'Iwad* as a Requirement of Lawful Sale: A Critical Analysis." *IIUM Journal of Economics and Management* 9, no. 2 (2001): 187-201.

Rosly, Saiful Azhar, and Mohd Afandi Abu Bakar. "Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia." *International Journal of Social Economics* 30, no. 12 (2003): 1249-65.

Sadeq, AbulHasan M. "Economic Thought of 'Abd Allah Harith Al-Muhasibi." In *Readings in Islamic Economic Thought*, edited by AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali. Kuala Lumpur: Longman, 1992.

———. "Thoughts on Islamic Economics." In *Readings in Islamic Economic Thought*, edited by AbulHasan M. Sadeq and Aidit Ghazali. Kuala Lumpur: Longman, 1992.

Sadeq, AbulHasan M., and Audit Ghazali. *Readings in Islamic Economic Thought*. Kuala Lumpur: Longman Malaysia Snd. Bhd., 1992.

Salama, Abdin A. "Housing Finance in Islamic Countries. In (Ed.). (Pp.). .". In *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, edited by Mahmoud Ahmad Mahdi, 27-35. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings Series No. 28, 1995.

Saleem, Muhammad Yusuf. "Islamic Contracts for Financing (Part 2)." Chap. 5 In *Islamic Banking and Finance: Principles, Instruments and Operations*, edited by Adnan and Tajuddin Trakić, Hanifah H.A., 103-20. Ampang, Malaysia: The Malaysian Current Law Journal, 2012.

Sanusi, Mahmood M. "*Al-Qawa'id Al-Fiqhiyyah*: Its Relevance to Malaysian Islamic Financial Products." *Shariah Law Reports* 3 (July-September 2006): 1-16.

———. "The Application of *Al-Qawācid Al-Fiqhiyyah* in the Area of Islamic Economics." Paper presented at the *IIUM International Conference on Islamic Banking and Finance (IICiBF 2007): Research and Development: The Bridges between Ideals and Realities*, Crown Plaza Mutiara Hotel, Kuala Lumpur, Malaysia., 23-25 April 2007.

Sardar, Ziauddin. *Islamic Futures: The Shape of Ideas to Come*. Kuala Lumpur: Pelanduk Publications, 1988.

SC. "Islamic Securities Guidelines (Sukuk Guidelines)." Kuala Lumpur: Securities Commission, 2011.

Sen, Amartya K. *On Ethics and Economics*. Oxford: Blackwell, 1987.

———. "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic." *Philosophy and Public Affairs* 6, no. 4 (1977): 317-44.

Serdarević, Muhamed Seid. *Fikh–Ul-Ibadat (Propisi O Osnovnim Islamskim Dužnostima)*. Sarajevo: Vrhovno islamsko starješinstvo u SFRJ, 1968.

Shanmugam, Bala, and Zaha Rina Zahari. *A Primer on Islamic Finance*. Charlottesville, VA: Research Foundation of CFA Institute, 2009.

Sheng, Andrew. *From Asian to Global Financial Crisis: An Asian Regulator's View of Unfettered Finance in the 1990s and 2000s*. NY: Cambridge University Press, 2009.

Shubik, M. "On the Concept of Efficiency." *Policy Science* 9 (1978): 121-29.

Siddiqi, Mohammad Nejatullah. *Banking without Interest*. Leicester, UK: The Islamic Foundation, 1983.

———. *Issues in Islamic Banking (Islamic Economics Series 4)*. Leicester, UK: The Islamic Foundation, 1983. 1994.

———. *Partnership and Profit-Sharing in Islamic Law*. Leicester, UK: The Islamic Foundation, 1985.

———. *Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition*. Jeddah: Islamic Economics Research Center. Visiting Scholars' Research Series No. 2, 2004.

Siraj, Muhammad Ahmad A. Hadi. "Mudharabah, Musharakah and Ijarah." In *Lessons in Islamic Economics*, edited by Monzer Kahf, 87-94. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998.

———. "Qurud (Loans), Buyu' (Exchange) and Riba (Interest) in Islam." In *Lessons in Islamic Economics*, edited by Monzer Kahf, 77-84. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI). Seminar Proceedings No. 41, 1998.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (1776/1976)*. Edited in two volumes by W.B. Todd. See vol. 2 of the Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith. Oxford: Clarendon Press, 1976.

———. *The Theory of Moral Sentiments (Dover Philosophical Classics)*. Mineola, New York: Dover Publications, 2006.

Smolo, Edib. *Al-Bay' Bithaman Ajil, Musharakah Mutanaqisah and Ijarah*

Sukuk: A Theoretical Comparison. Saarbrücken, Germany: Lambert Academic Publishing AG & Co. KG, 2010. Master Thesis.

———. "Islamska Ekonomija Nije Ni Kapitalistička Niti Socijalistička." *Novi Horizonti*, 2005, Novembar, 52-53.

———. "Managing Default in Musharakah Mutanaqisah." *ISRA Bulletin*, June 2010, 5-7.

———. "Utilizing Mushārakah Mutanāqisah Partnership for Micro and Medium Enterprises (Mmes)." Paper presented at the *First International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development: Enhancing Islamic Financial Services for Micro and Medium Sized Enterprises (MMEs)* Darussalam, Brunei, 2007.

Smolo, Edib, Rafe Haneef, and Shabana M. Hasan. "Islamic Banks and the Issue of Late Payment Charges: Some Issues to Ponder." Paper presented at the *2nd Global Islamic Marketing Conference*, Abu Dhabi, UAE, 17-18 January 2012 2012.

Smolo, Edib, and M. Kabir Hassan. "The Potentials of Mushārakah Mutanāqisah for Islamic Financial Institutions: An Overview." *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 4, no. 3 (2011): 237-58.

Smolo, Edib, and Mirnes Smajic. "A Road Ahead for Islamic Finance Industry: A Need for Standardization." *Islamic Finance News,* 12 January 2011, 18-19.

Stiglitz, Joseph E. "Financial Markets and Development." *Oxford Review of Economic Policy* 5, no. 4 (1989): 55-68.

Štulanović, Muharem, and Fikret Hadžić. *Osnovi Islamske Ekonomije I Finansija (Kroz Izvore Šerijatskog Prava)* [Basis of Islamic Economy and Finance: (Through the Sources of Sharia Law)]. Bihać: Islamski pedagoški fakultet/Ekonomski fakultet, 2007.

Suljović, Edin. "Trgovina a Ne Kamata." *Informativni islamski časopis "El-Asr"*, 2006, 14-16.

Thani, N.N. , M.R.M. Abdullah, and M.H. Hassan. *Law and Practice of Islamic Banking and Finance*. Petaling Jaya, Malaysia: Sweet & Maxwell Asia, 2003.

Tirmizi. *Tirmizijina Zbirka Hadisa – Tirmizijin Džami' – Sunen*. 4 vols. Vol. 4, (prev. i komentar Mahmut Karalić). Travnik: Elči Ibrahim-pašina medresa, 1999.

Udovitch, Abraham L. "Commercial Techniques in Early Medieval Islamic Trade." In *Islam and the Trade of Asia: A Colloquium*, edited by D. Richards, 37-62. Oxford, 1970.

———. "Credit and a Means of Investment in Medieval Islamic Trade." *Journal of the American Oriental Society* 87, no. 3 (July-September 1967): 260-64.

———. *Partnership and Profit in Medieval Islam*. Princeton: Princeton University Press, 1970.

Ul-Haque, N., and Abbas Mirakhor. "The Design of Instruments for Government Finance in an Islamic Economy." *Islamic Economic Studies* 6, no. 2 (1999): 27-43.

Usmani, Muhammad Taqi. "Ahkam Al-Tawarruq Wa Tatbiqatuhu Al-Masrifiyyah." Paper presented at the *Al-Dawrah al-Tasi'ah Asharah li Majma' al-Fiqh al-Islamiyy al-Dawliyy*, Sharjah, UAE, 26-30 April 2009.

———. *An Introduction to Islamic Finance*. The Hague: Kluwer Law International, 2002.

———. "Methods of House Building Financing According to Shari'ah." In *Islamic Banking Modes for House Building Financing*, edited by Mahmoud Ahmad Mahdi, 61-74. Jeddah: Islamic Research and Training Institute (IRTI), Seminar Proceedings Series No. 28, 1995.

Uzair, Mohammad. *Interest Free Banking*. Karachi, Pakistan: Royal Book Company, 1978.

———. *An Outline of Interestless Banking*. Karachi: Raihan Publications, 1955.

Vejzagic, Mirza, and Edib Smolo. "Maqasid Al-Shari'ah in Islamic Finance: An Overview." In *Post-Crisis Economic Challenges for the Contemporary Muslim Ummah: Proceedings of the 4th Islamic Economic System Conference 2011 (IECONS 2011)*, edited by Z. Kefeli, N. Ahmad, A. Shaharuddin, Z. Shafii and H. Misbah, 511-27. Nilai, Malaysia: Universiti Sains Islam Malaysia (USIM), 2011.

Venardos, Angelo M. *Islamic Banking & Finance in South-East Asia: Its Development & Future*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd, 2005.

Visser, Hans. *Islamic Finance: Principles and Practice*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2009.

Vogel, Frank E., and Samuel L. Hayes. *Islamic Law and Finance: Religion, Risk & Return*. The Hague: Kluwer Law International, 1998.

Walsh, Vivian. "Smith after Sen." *Review of Political Economy* 12, no. 1 (2000): 5-25.

Warde, Ibrahim. *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh: Edinburgh University Press, 2000.

Wayne, Visser, and McIntosh. "A Short Review of the Historical Critique of Usury ". *Accounting, Business & Financial History* 8, no. 2 (1998): 175-89.

A Dictionary of Modern Written Arabic. Beirut: Librairie Du Liban, 1980.

Wisman, Jon D. "Toward a Humanist Reconstruction of Economic Science." *Journal of Economic Issues* 13, no. 1 (March 1979): 19-48.

Zaher, Tarek S., and M. Kabir Hassan. "A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking." *Financial Markets, Institutions & Instruments* 10, no. 4 (2001): 155-99.

Indeks

A

B

C

Č

J

K

V

Z

... *Uvod u islamsku ekonomiju i finansije* obrađuje tematiku koja je relativno nova na prostoru Istočne Evrope, tematiku o kojoj se, pojavom prve islamske banke Bosna Bank International u Sarajevu početkom ovog stoljeća, počelo govoriti i raspravljati na prostoru Bosne i Hercegovine i susjednih država. Iako nova, tematika o islamskoj ekonomiji i finansijama je brzo postala izuzetno aktuelna i, usudio bih se reći, danas nužno potrebna. Naime, ona dolazi u vrijeme kada se konvencionalni finansijski sistem našao u dubokoj krizi, najgoroj od Velike depresije 1929. godine, u vrijeme kada se intenzivira potraga za reformom i alternativnim modelom globalne finansijske infrastrukture.

Autor ove knjige, na osnovu velikog iskustva stečenog kroz učešće u projektima na razvoju islamskog finansijskog sistema u Maleziji, zemlji pioniru i lideru u islamskoj ekonomiji i bankarstvu, uspio je na jedan sasvim jednostavan način prikazati osnovne principe islamske ekonomije i finansija čineći ovo štivo dostupnim svima onima koje ova disciplina interesuje. Ipak, zbog svoje specifičnosti, ova knjiga će ponajviše koristiti studentima, akademicima i praktičarima koji su zainteresirani za upoznavanje i razumjevanje teorije i prakse ove industrije. Ono što ovu knjigu čini posebnom jeste činjenica da ona nudi jedan cjelokupni pregled islamskog finansijskog sistema, od filozofske osnove i načela, do praktične primjene islamskih finansijskih instrumenata. Ona je, po mome mišljenju, jedan izuzetno uspješan nastavak rada na razvoju ideje islamskog bankarstva na ovim našim prostorima koju je otpočeo prof. dr. Fikret Hadžić, a koju, kako vidimo, uspješno nastavljaju mlađe generacije koje specijaliziraju islamsku ekonomiju i finansije. Nadam se da će u ovoj knjizi naći smjernice svi oni koji žele da usklade svoj finansijski život sa šerijatskim učenjem i da će nas autor ove knjige još puno puta obradovati ovako kvalitetnim radovima iz područja islamske ekonomije i finansija.

Prof. dr. sc. Šukrija Ramić
Šef Katedre za vjerske znanosti
Univerzitet u Zenici

